

AR68

University of Alberta  
118 Business Building  
Edmonton, Alberta T6G 2G6

University of Alberta  
118 Business Building  
Edmonton, Alberta T6G 2G6



*Quand le potentiel devient...*

*... performance*

*Rapport annuel 2001*



**INDUSTRIELLE ALLIANCE**  
ASSURANCE ET SERVICES FINANCIERS



# Quand le potentiel devient... ... *performance*

Au fil des ans, une culture d'entreprise s'est créée au sein des entreprises du Groupe Industrielle Alliance. Au cœur de cette culture : des hommes et des femmes, dont les talents sont mis en commun dans l'atteinte de performances à la hauteur de leur potentiel.

## Qui sommes-nous?

L'Industrielle Alliance, Assurance et services financiers est une société d'assurance vie fondée il y a plus de 100 ans. Elle est issue de la fusion, en 1987, de l'Industrielle, fondée à Québec en 1905, et de l'Alliance, créée à Montréal en 1892. En 1996, l'Industrielle Alliance a également fusionné avec La Solidarité, une société d'assurance vie dont les origines remontent à 1942.

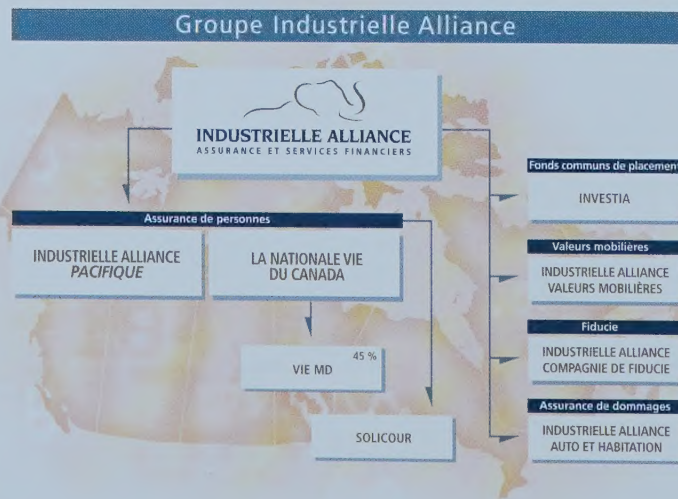
L'Industrielle Alliance exerce aujourd'hui ses activités autant dans les domaines de l'assurance que des services financiers. Elle offre une gamme diversifiée de produits d'assurance vie et santé, de régimes d'épargne et de retraite, de REER, de fonds de placement, de prêts hypothécaires, de services de courtage en valeurs mobilières, d'assurance auto et habitation ainsi que d'autres services financiers. Ses produits sont offerts sur base individuelle ou collective.

Par son dynamisme, l'Industrielle Alliance est devenue un grand groupe financier d'envergure

nationale - le Groupe Industrielle Alliance - présent dans toutes les régions du Canada. Le Groupe distribue ses produits principalement par le biais de l'Industrielle Alliance (Québec), de l'Industrielle Alliance *Pacifique* (Vancouver) et de La Nationale Vie (Toronto).

Septième parmi les sociétés d'assurance de personnes au Canada, le Groupe Industrielle Alliance se distingue par l'envergure et la diversité de son réseau de distribution. Il assure plus d'un million et demi de Canadiens et de Canadiennes, procure de l'emploi à plus de 2 000 personnes et gère un actif de plus de 15 milliards de dollars.

Le titre de l'Industrielle Alliance est inscrit à la Bourse de Toronto, sous le symbole IAG. Il fait partie des indices boursiers TSE 300 et TSE 100. Au 31 décembre 2001, la capitalisation boursière de la société totalisait 1,8 milliard de dollars, faisant ainsi de l'Industrielle Alliance une des 100 plus importantes sociétés publiques au Canada.





# Faits saillants

(opérations consolidées)

Exercices clos les 31 décembre (en millions de dollars, sauf indication contraire)

	2001	2000	Variation
<b>Rentabilité</b>			
Bénéfice net attribuable aux actionnaires			
Incluant les éléments inhabituels	103,9	98,1	6 %
Excluant les éléments inhabituels	103,9	92,1	13 %
Taux de rendement des capitaux propres	14,0 %	14,0 % <sup>1</sup>	—
Bénéfice par action (de base et dilué)	2,75 \$	2,43 \$ <sup>1</sup>	13 %
Valeur aux livres par action	20,98 \$	18,72 \$	12 %
<b>Croissance des affaires</b>			
Primes totales	2 077,0	2 239,0	(7 %)
Ventes <sup>2</sup>			
Assurance individuelle	145,0	134,1	8 %
Assurance collective			
• Régimes d'employés	65,6	39,6	66 %
• Assurance des débiteurs	108,0	100,3	8 %
Rentes individuelles	529,1	613,8	(14 %)
Rentes collectives	344,1	257,5	34 %
Honoraires et autres revenus	93,6	88,1	6 %
<b>Situation financière</b>			
Base de capital <sup>2</sup>	1 103,2	1 014,2	9 %
Actif			
Fonds généraux	8 886,3	8 571,8	4 %
Fonds distincts	4 061,6	5 439,5	(25 %)
Autres fonds sous gestion/administration	2 192,7	90,6	—
Total	15 140,6	14 101,9	7 %
Montant minimum permanent requis de capital et excédent (MMPRCE) : ratio	187 %	187 %	—
<b>Qualité des placements</b>			
Placements douteux en % des placements	0,28 %	0,26 %	—
Prêts hypothécaires : taux de délinquance	0,48 %	0,23 %	—
Obligations : cote BB et moins en % du portefeuille	0,03 %	0,23 %	—
Immeubles : taux d'occupation	96,27 %	96,67 %	—
Actions et indices boursiers : valeur marchande en % de la valeur aux livres	98,22 %	102,08 %	—
<b>Ressources humaines</b>			
(nombre de personnes, sociétés d'assurance vie)			
Nombre d'employés	2 035	1 948	+87
Nombre de représentants du réseau Carrière	1 270	1 218	+52

<sup>1</sup> Excluant les éléments inhabituels

<sup>2</sup> Se référer au tableau *Historique cinq ans - Données financières consolidées* pour le détail.

## Sommaire

Message du président du conseil et du président et chef de la direction  
**2**

Pourquoi investir dans l'Industrielle Alliance?  
**5**

Rentabilité et capitalisation  
**6**

Assurance et rentes individuelles  
**10**

Assurance collective  
**15**

Rentes collectives  
**20**

Placements  
**23**

Gestion des risques  
**27**

Ressources humaines  
**28**

Engagement communautaire  
**30**

Analyse par la direction des résultats d'exploitation et de la situation financière  
**32**

États financiers consolidés  
**38**

Historique cinq ans - Données financières consolidées  
**66**

Conseil d'administration de l'Industrielle Alliance, Assurance et services financiers  
**68**

Comité de planification du Groupe Industrielle Alliance  
**70**

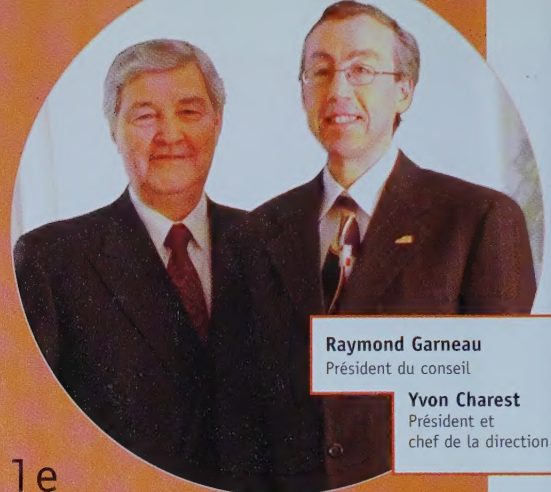
Direction des sociétés du Groupe Industrielle Alliance  
**71**

Bureaux  
**72**



# Message du président

*du conseil et du président  
et chef de la direction*



**Raymond Garneau**  
Président du conseil

**Yvon Charest**  
Président et  
chef de la direction

Quand le  
potentiel devient...

... *performance*

**M**algré que l'année 2001 ait été marquée par les tragiques événements du 11 septembre ainsi que par l'apparition des premiers signes d'un ralentissement économique et par un repli prononcé des marchés boursiers, nous sommes heureux d'annoncer que nous terminons le dernier exercice financier avec un bénéfice record et des ventes fortement à la hausse.

Ces résultats illustrent, une fois de plus, la capacité de l'Industrielle Alliance de réaliser un rendement stable et élevé, même pendant les moments les plus difficiles. Sans dire que la société est à l'abri des soubresauts de la conjoncture, nous pouvons certes affirmer que la vision à long terme avec laquelle nous gérons les sommes qui nous sont confiées – vision qui est l'apanage des sociétés d'assurance vie – nous permet de croître et de prospérer de façon constante et régulière, un gage de sécurité à la fois pour les assurés et pour les actionnaires.

## Rentabilité

Nous terminons l'année 2001 avec un bénéfice net aux actionnaires de 103,9 millions de dollars (graphique 1). Ce bénéfice est supérieur de 13 % à celui réalisé l'année précédente, alors qu'il avait atteint 92,1 millions de dollars. Le bénéfice de l'année 2000 exclut cependant un gain inhabituel non récurrent de 6,0 millions de dollars, résultat de la réduction des taux d'imposition décrétée par les gouvernements fédéral et ontarien.

Le bénéfice par action s'élève à 2,75 \$ pour l'année 2001, supérieur de 0,32 \$ à celui de l'année 2000, en excluant là aussi le gain inhabituel (graphique 2). Depuis sa transformation en société à capital-actions, voilà maintenant deux

ans, l'Industrielle Alliance a invariablement annoncé une augmentation de son bénéfice par action comparativement au trimestre correspondant de l'exercice antérieur.

Le rendement des capitaux propres des actionnaires ordinaires s'établit à 14,0 % pour l'exercice 2001, identique à ce qu'il était pour l'exercice 2000, toujours en excluant le gain inhabituel (graphique 3). Ce taux se situe exactement au milieu de la fourchette de 13 % à 15 % visée par la société.

Nous vous rappelons que la société a annoncé, en août dernier, qu'elle relevait de un point de pourcentage sa cible de rendement. Au moment de cette annonce, nous indiquions avoir suffisamment confiance en notre stratégie pour hausser notre cible et communiquer ainsi au marché de nouvelles indications quant au potentiel de rendement de la société pour les prochaines années. La solidité et la régularité de notre bénéfice depuis notre transformation en société à capital-actions ainsi que la vigueur et la rentabilité de nos ventes – qui se reflètent dans la forte valeur intrinsèque des nouvelles affaires –, nous permettent d'être optimistes pour l'avenir.

## Croissance des affaires

Au chapitre du développement des affaires, nous visons une croissance des ventes supérieure de cinq points de pourcentage à celle de l'industrie, et ce, dans tous les secteurs d'activité.

Or, malgré l'atonie générale de l'économie en 2001, les ventes ont poursuivi leur

- Bénéfice net record de 103,9 millions de dollars, pour un taux de rendement de 14,0 %
- Ventes à la hausse dans la majorité des secteurs d'activité
- Acquisition de sociétés œuvrant dans les secteurs des fonds communs de placement, des valeurs mobilières et de l'assurance des débiteurs auprès des concessionnaires d'automobiles
- Signature d'ententes d'administration, de distribution et de partenariat avec des institutions financières solides
- Regroupement des activités des trois sociétés d'assurance vie du Groupe dans trois secteurs d'activité

progression, sauf dans le secteur des Rentes individuelles, qui, à l'instar de l'industrie, a été affecté par la chute sensible des marchés boursiers.

Par secteur d'activité, ce sont les ventes d'assurance collective, régimes d'employés, qui ont pris la vedette en 2001. Celles-ci ont en effet enregistré une croissance de 66 %, un taux largement supérieur à celui de l'industrie.

Aux Rentes collectives, les ventes ont progressé de 34 %, grâce notamment à une année remarquable dans le secteur des rentes assurées. La société compte parmi les leaders de l'industrie au Canada dans ce segment de marché.



Finalement, dans le secteur névralgique de l'assurance individuelle, la société est passée du deuxième au premier rang en 2001, au chapitre des ventes, faisant d'elle le leader dans le marché canadien pour les polices universelles. On notera que le secteur de l'Assurance individuelle contribue pour près du tiers du revenu de primes de la société et pour un peu plus de la moitié de son bénéfice.

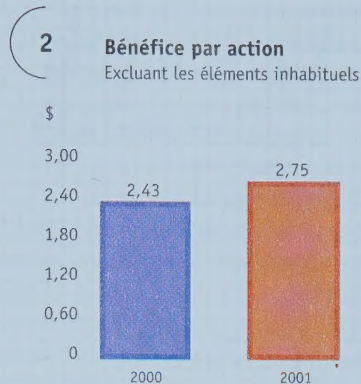
Le Groupe Industrielle Alliance possède aujourd'hui des positions de marchés fort enviables au Canada dans les marchés où il exerce ses activités. Au chapitre des ventes, il est notamment :

- premier en assurance individuelle;
- quatrième en rentes individuelles pour les ventes nettes de fonds distincts;
- premier en assurance des débiteurs auprès des concessionnaires d'automobiles;
- cinquième en assurance collective pour le marché des petites et moyennes entreprises;
- parmi les cinq premiers en rentes assurées collectives.

## Principales réalisations

Si l'année a été profitable sur le plan financier, elle a également été riche en réalisations.

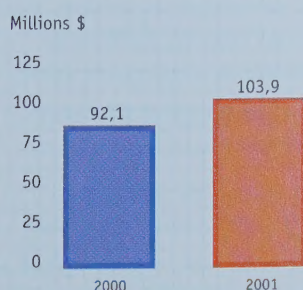
Sur le plan des acquisitions, l'Industrielle Alliance s'est portée acquéreur, directement ou par le biais de ses filiales, de l'actif du Groupe Financier Concorde, une entreprise de courtage en épargne collective; d'Aegis Insurance Corporation, une société d'assurance vie de la Saskatchewan œuvrant dans le secteur de



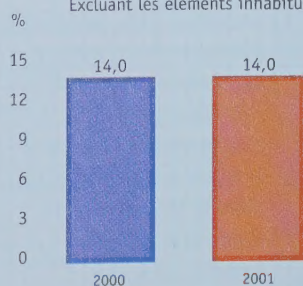
l'assurance crédit auprès des concessionnaires d'automobiles; et de Valeurs mobilières ISL-Lafferty et de certains éléments d'actif de BNP (Canada) Valeurs mobilières, deux sociétés de courtage de plein exercice en valeurs mobilières. Ces deux dernières acquisitions ont été réalisées au début de 2002.

Grâce à ces acquisitions, l'Industrielle Alliance possède maintenant des filiales dans plusieurs des secteurs piliers du monde financier, soit ceux de l'assurance de personnes, des fonds communs de placement, de la fiducie, du courtage de valeurs mobilières et de l'assurance auto et habitation. La stratégie derrière ces acquisitions est fort simple : doter nos représentants d'un éventail complet de produits financiers, afin qu'ils puissent effectuer une gestion pleinement efficace et intégrée du patrimoine de leurs clients. Sur le plan des ententes d'administration, de distribution ou de partenariat, l'Industrielle Alliance a conclu, directement ou par le biais de ses filiales,

**1 Bénéfice net aux actionnaires**  
Excluant les éléments inhabituels



**3 Rendement des capitaux propres**  
Excluant les éléments inhabituels



## Initiatives stratégiques clés

### Acquisitions

- Groupe Financier Concorde
- Aegis Insurance Corporation
- Valeurs mobilières ISL-Lafferty
- BNP (Canada) Valeurs mobilières

### Ententes d'administration, de distribution et de partenariat

- Vie MD
- Trust Banque Nationale
- BMO Assurance-vie
- La Capitale Services Conseils

### Regroupement d'activités au sein des sociétés du Groupe Industrielle Alliance

- Assurance collective
- Rentes collectives
- Placements

quatre ententes au cours de l'année 2001 ou au début de 2002 :

- une entente avec Gestion MD, pour la création d'une société conjointe d'assurance vie, Vie MD. Cette dernière est responsable de la distribution et de l'administration des produits d'assurance individuelle et de rentes collectives des membres de l'Association médicale canadienne;
- une entente avec le Trust Banque Nationale, une filiale de la Banque Nationale du Canada. En vertu de cette entente, l'Industrielle Alliance verra à la conception et à l'administration des régimes de retraite collectifs du Trust Banque Nationale;
- une entente avec BMO Compagnie d'assurance-vie, une filiale de la Banque de Montréal. En vertu de cette entente, La Nationale Vie, une filiale de l'Industrielle Alliance, fournira les services d'administration et d'informatique à BMO Assurance-vie;
- une entente avec La Capitale Services Conseils, le réseau de distribution d'une société d'assurance vie du Québec. En vertu de cette entente, les représentants



de La Capitale distribueront les fonds distincts et les régimes enregistrés d'épargne-études de l'Industrielle Alliance. Les représentants de La Capitale distribuaient déjà, depuis un an environ, la police universelle de l'Industrielle Alliance.

Ici encore, la stratégie derrière ces ententes demeure fort simple : mettre à profit notre expertise au chapitre du développement des produits, de l'administration et du service à la clientèle, dans le but d'accélérer notre croissance. De nouer ainsi des ententes avec des institutions financières solides nous permet en effet d'élargir encore davantage notre capacité de distribution, l'un des facteurs de succès du Groupe Industrielle Alliance. Nous estimons qu'il y a beaucoup d'avenir au Canada pour ce genre d'ententes ponctuelles.

Finalement, sur le plan de la structure organisationnelle, nous avons regroupé les activités des trois sociétés d'assurance vie du Groupe dans trois secteurs, soit l'Assurance collective, les Rentes collectives et les Placements. Ces regroupements nous permettront de mieux affronter la concurrence, dans toutes les régions du pays, grâce à une stratégie intégrée et à une énergie renouvelée.

## Activités du conseil

Au cours de l'année 2001, le conseil et ses différents comités ont tenu 26 réunions. En plus des sujets usuels concernant l'étude des budgets et des

états financiers ou le suivi des mesures relatives aux normes de saines pratiques commerciales et financières, le conseil et ses différents comités ont participé à des discussions concernant la rationalisation de l'industrie, en particulier en ce qui a trait aux projets d'acquisitions de la société dans le secteur de l'assurance vie ou dans des secteurs financiers complémentaires.

En 2001, le conseil s'est intéressé de façon particulière à la gestion des ressources humaines. C'est ainsi qu'il a accepté la mise en place d'un régime d'intéressement à long terme pour les cadres supérieurs et d'un régime d'achat d'actions pour les employés. La planification de la relève, à tous les échelons de l'entreprise, et l'attribution de responsabilités de « groupe » à plusieurs responsables clés de l'organisation indiquent la volonté du conseil d'appuyer la direction dans sa recherche de synergie toujours plus grande au sein des entreprises du Groupe.

Deux membres du conseil ont quitté la société au cours de l'année 2001, soit Donald J. Savoie et Andréa Latulippe. Monsieur Savoie était administrateur depuis 1997. Il a obtenu un poste important à titre de professeur invité dans une grande université américaine. Monsieur Latulippe était quant à lui membre du conseil depuis 1996. Ancien président de La Solidarité, il avait été l'un des principaux artisans de la fusion entre

l'Industrielle Alliance et La Solidarité. Au nom des membres du conseil, nous désirons remercier ces deux administrateurs pour leur précieuse contribution à la bonne marche de la société.

Pour combler ces deux vacances, deux nouveaux administrateurs ont fait leur entrée au conseil, soit Francis McGuire et Jim Pantelidis. Monsieur McGuire est président et chef de la direction de Major Drilling Group International Inc. Résident des Maritimes,

## Objectifs financiers

- Rentabilité : rendement des capitaux propres se situant à l'intérieur de la fourchette de 13 % à 15 %
- Croissance : croissance des ventes de cinq points de pourcentage de plus que l'industrie

monsieur McGuire possède une connaissance approfondie de cette région et une bonne expérience du monde des affaires. Quant à monsieur Pantelidis, il est président de J.P. & Associates. Il a passé une grande partie de sa carrière dans le secteur pétrolier, en particulier à la direction de Pétro-Canada, et agissait, jusqu'à tout récemment, à titre de président du conseil et chef de la direction de Bata Ltd.

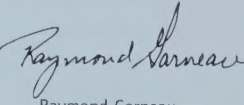
## Conclusion

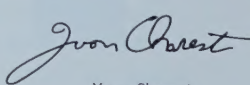
Comme vous le voyez, l'année 2001 a été satisfaisante sur le plan financier et riche en réalisations. Si nous réussissons à nous démarquer dans le marché, c'est grâce à l'heureux mariage de plusieurs attributs : la force et la réputation de nos représentants, regroupés au sein de multiples réseaux de distribution; des marques de commerce régionales fortes; un grand esprit d'entrepreneurship à l'intérieur de chaque société du Groupe; une stratégie de croissance bien articulée et bien exécutée dans chaque secteur d'activité; le maintien de faibles coûts de production; et la cohésion au sein de notre équipe de direction, une équipe à la fois expérimentée et dédiée.

Il s'est créée, au fil des ans, au sein des sociétés du Groupe Industrielle Alliance, une culture d'entreprise axée sur la performance; une culture, cependant, où l'être humain est toujours demeuré au cœur du processus de création de valeur.

*Quand le potentiel devient performance, tout est possible...*

Merci à tous.

  
Raymond Garneau

  
Yvon Charest

### Croissance des ventes

	Croissance en 2001		Rang
	Industrielle Alliance	Industrie <sup>1</sup>	
<b>Assurance individuelle</b>	8 %	2,5 %	1 <sup>er</sup>
<b>Assurance collective (marché employeurs/employés<sup>2</sup>)</b>			
○ Marché total	66 %	19 %	9 <sup>e</sup>
○ Marché cible (50 à 1 000 vies)	26 %	11 %	5 <sup>e</sup>
<b>Rentes individuelles</b>			
○ Ventes	(14 %)	(3 %)	n. d.
○ Ventes nettes (fonds distincts)	(25 %)	(63 %)	4 <sup>e</sup>
<b>Assurance des débiteurs<sup>3</sup></b>	8 %	n. d.	1 <sup>er</sup>
<b>Rentes collectives<sup>4</sup></b>	34 %	n. d.	n. d.

<sup>1</sup> Données de LIMRA, sauf pour les rentes individuelles, où il s'agit des données de l'Institut des fonds d'investissement du Canada et d'Investor Economics

<sup>2</sup> Excluant les risques spéciaux (SMG)

<sup>3</sup> Assurance des débiteurs auprès des concessionnaires d'automobiles

<sup>4</sup> Excluant les sommes versées en vertu de l'entente avec l'Association médicale canadienne



# Pourquoi investir

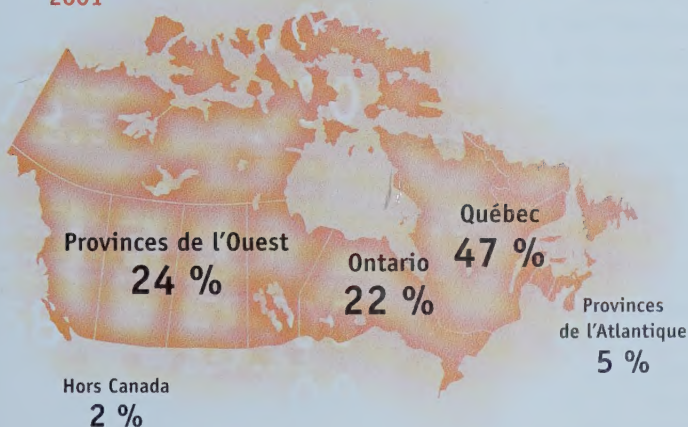
## dans l'Industrielle Alliance?

Entreprise plus que centenaire, l'Industrielle Alliance exerce un leadership incontestable dans les domaines de l'assurance et des services financiers. Au cours des décennies, la société a connu une croissance constante générée par des sources de profits variées et bien équilibrées. Reconnue pour sa solidité financière, l'Industrielle Alliance est devenue, grâce à son dynamisme, un grand groupe financier d'envergure nationale présent dans toutes les régions du Canada.

### Une entreprise d'envergure nationale

#### Répartition des primes par régions

2001



### Quand le potentiel devient... *performance*

- 1<sup>er</sup> au chapitre des ventes d'assurance individuelle
- 4<sup>e</sup> au chapitre des ventes nettes de fonds distincts
- 5<sup>e</sup> au chapitre des ventes d'assurance collective (régimes d'employés) dans le marché des PME
- 1<sup>er</sup> au chapitre des ventes d'assurance des débiteurs auprès des concessionnaires d'automobiles
- Parmi les cinq premiers dans le marché des rentes assurées collectives

#### Facteurs clés de succès

- Produits compétitifs et novateurs
- Capacité de bâtir et de gérer plusieurs réseaux de distribution
- Outils de vente et de gestion à la fine pointe de la technologie
- Excellent service à la clientèle
- Personnel qualifié et dédié

#### Avantages concurrentiels

- Multiples réseaux de distribution
- Marques de commerce régionales fortes
- Esprit d'entrepreneurship à l'intérieur de chaque société du Groupe
- Stratégie axée sur la croissance dans tous les secteurs d'activité
- Société à faibles coûts de production
- Équipe de direction expérimentée et dédiée

#### Forces

- Taux de rendement des capitaux propres constant et élevé
- Bénéfice par action en constante croissance
- Croissance des affaires supérieure à celle de l'industrie dans tous les secteurs d'activité
- Excellente qualité du portefeuille de placements
- Valeur intrinsèque élevée
- Bonne diversification géographique des activités partout au Canada
- Sources de revenus et de rentabilité bien équilibrées

#### Stratégie

- Renforcer toujours davantage notre stratégie qui repose sur plusieurs réseaux de distribution
- Accélérer notre croissance en gestion du patrimoine
- Miser sur la marque La Nationale Vie ainsi que sur l'expertise de la société
- Améliorer et adapter de façon continue notre gamme de produits
- Améliorer notre structure de coûts et notre efficacité d'exploitation
- Rechercher des acquisitions de façon active





# Quand le potentiel devient..

« Être entraîneur de hockey, c'est un peu comme être gestionnaire. Dans les deux cas, il faut savoir tirer parti des talents complémentaires de chacun pour que l'équipe entière puisse exceller. »



**Denis Ricard**, assistant vice-président Marketing, Assurance et rentes individuelles, Industrielle Alliance

# ... performance

## Rentabilité et capitalisation

### RENTABILITÉ

En 2001, l'Industrielle Alliance a réalisé un bénéfice record, avec une croissance de son bénéfice net pour une huitième année consécutive. Le bénéfice net attribuable aux actionnaires s'établit à 103,9 millions de dollars, soit une augmentation de 11,8 millions de dollars, ou de 13 %, par rapport à l'exercice précédent (excluant le gain inhabituel de 6,0 millions de dollars en 2000 attribuable à la baisse des taux d'imposition des sociétés<sup>1</sup>) (graphique 4). Le bénéfice d'exploitation est en hausse dans tous les secteurs d'activité de la

société, sauf dans celui des Rentes individuelles, qui a été durement touché par le repli des marchés boursiers et le ralentissement économique. Un contrôle rigoureux des frais d'exploitation et une synergie accrue entre les sociétés membres du Groupe ont également contribué à la croissance du bénéfice net.

### Sources du bénéfice net

De façon générale, le climat économique a été beaucoup moins favorable en 2001 qu'au cours des années antérieures. L'économie a en effet ralenti considérablement et le spectre d'une récession a été évoqué à plusieurs reprises ces derniers mois. Les marchés boursiers ont connu un sérieux repli, terminant l'année à un niveau sensiblement plus bas qu'à la fin de l'année précédente. Les événements tragiques du 11 septembre n'ont fait qu'empirer une conjoncture économique déjà fragilisée, bien que certains signes encourageants se soient manifestés en fin d'année. Les marchés se sont effectivement redressés au quatrième trimestre, après la forte diminution enregistrée entre le 11 et le 21 septembre; néanmoins, la plupart des indices boursiers ont clôturé l'année en baisse d'au moins 10 %.

### Rentabilité

- Bénéfice net record pour une huitième année consécutive
- Bénéfice net attribuable aux actionnaires de 103,9 millions de dollars, en hausse de 13 %
- Bénéfice par action de 2,75 \$, en hausse de 0,32 \$
- Rendement des capitaux propres stable, à 14,0 %

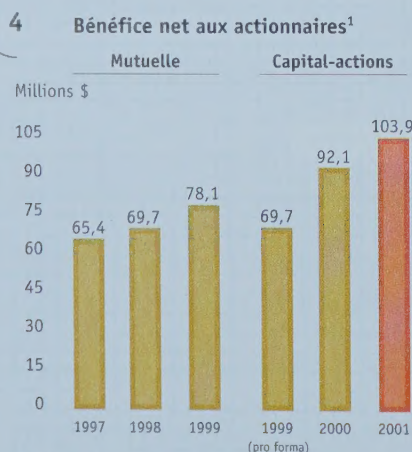
### Capitalisation

- Capitalisation en hausse de 9 %, à 1 103 millions de dollars
- Ratio de solvabilité stable, à 187 %
- Ratio d'endettement en baisse, à 16,8 % (18,2 % en 2000)
- Cotes de crédit élevées et stables

Cette conjoncture a affecté les résultats des secteurs liés aux produits d'épargne, plus particulièrement ceux des Rentes individuelles. Toutefois, d'excellents résultats dans les secteurs de l'assurance individuelle et collective, ainsi qu'un contrôle rigoureux des frais d'exploitation, nous ont permis de réaliser un bénéfice record en 2001.

### Rendement des capitaux propres

Depuis la démutualisation, le taux de rendement des capitaux propres s'est maintenu à plus de 13 % et atteint 14,0 % à la fin de 2001. Ce rendement se situe au centre de notre nouvelle fourchette cible de 13 % à 15 % (de 12 % à 14 %, la fourchette cible est passée à 13 % à 15 % en août 2001) (graphique 5).



<sup>1</sup> Excluant les éléments inhabituels

<sup>1</sup> À noter que toutes les comparaisons avec l'année 2000 excluent un bénéfice net inhabituel de 6,0 millions de dollars, enregistré au quatrième trimestre 2000, résultant de la réduction des taux d'imposition des sociétés décrétée par les gouvernements fédéral et ontarien.



## Bénéfice par action

Le bénéfice par action pour 2001 s'établit à 2,75 \$, soit une hausse de 0,32 \$, ou de 13 %, par rapport à l'exercice précédent (graphique 6). Depuis la démutualisation, à chaque trimestre, la société a été en mesure d'augmenter son bénéfice par action comparativement au trimestre correspondant de l'exercice précédent.

## Bénéfice par secteurs d'activité

Le Groupe Industrielle Alliance exerce ses activités dans quatre secteurs d'activité.

**Assurance individuelle** – Le secteur de l'Assurance individuelle a connu une autre excellente année, enregistrant un bénéfice net de 55,7 millions de dollars, soit 9,5 millions de dollars, ou 21 %, de plus que l'année antérieure. La rentabilité demeure élevée dans ce secteur d'activité,

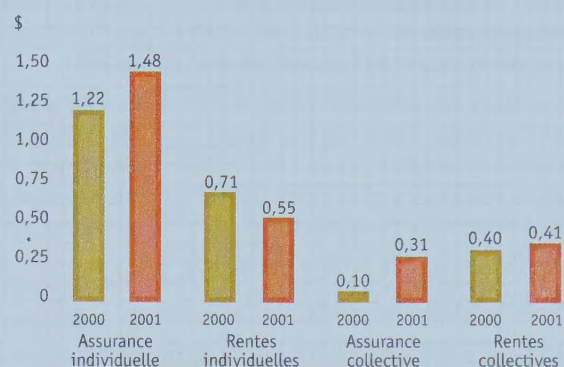
qui constitue le cœur de nos opérations. Le bénéfice du secteur représente un peu plus de la moitié des profits de la société, soit 1,48 \$ par action (graphique 7).

Les principaux facteurs ayant contribué à ces résultats demeurent une charge à l'établissement des contrats (*drain*) moins importante pour les nouvelles affaires (ventes supérieures, mais qui exigent une charge inférieure à l'établissement des contrats), l'augmentation des ventes et un taux de mortalité favorable.

Soulignons par ailleurs que la société a changé, en 2001, sa méthode d'évaluation du passif des polices, soit la MPC (méthode de la prime commerciale), pour adopter la MCAB (méthode canadienne axée sur le bilan). Ce changement n'a pas eu de répercussions significatives sur nos résultats.

**Rentes individuelles** – Le secteur des Rentes individuelles s'est redressé de façon marquée au quatrième trimestre, grâce notamment à la reprise des marchés boursiers en fin d'année. Cela n'a cependant pas été suffisant pour compenser le manque à gagner des premier et troisième trimestres, de sorte que le secteur a clôturé l'exercice avec un

7 Bénéfice par action par secteurs d'activité  
De base et dilué<sup>1</sup>



<sup>1</sup> Excluant les éléments inhabituels

bénéfice net en baisse de 5,6 millions de dollars, ou de 21 %, par rapport à l'exercice précédent.

L'action combinée de la baisse des frais de gestion et de l'augmentation des réserves à l'égard des garanties pour fonds distincts, toutes deux attribuables à la chute des marchés boursiers et à la fragilité de la conjoncture économique, a freiné la rentabilité du secteur en 2001. Malgré un contexte difficile, ce secteur d'activité a contribué pour 20 % au bénéfice de l'exercice 2001, ce qui représente 0,55 \$ par action.

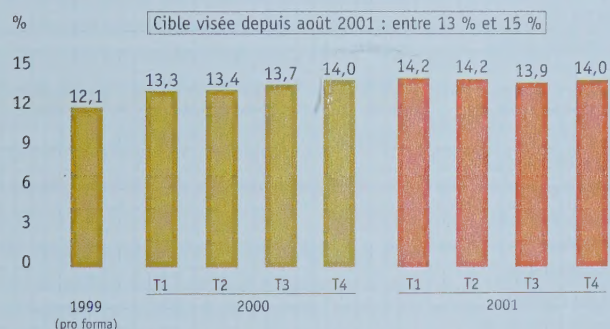
**Assurance collective** – Le secteur de l'Assurance collective, qui affichait une perte de 2,9 millions de dollars en 1999 (pro forma), continue de remonter la pente. Le bénéfice net de 11,9 millions de dollars de l'exercice est presque trois fois supérieur à celui de l'exercice précédent et représente 11 % du bénéfice de la société pour l'exercice 2001, ou 0,31 \$ par action.

La majoration des primes au renouvellement des contrats, jugée nécessaire au cours des deux dernières années, produit les résultats escomptés. De plus, le regroupement des activités d'assurance collective au sein du Groupe et l'utilisation d'une plate-forme technologique commune ont largement contribué à la croissance et à la rentabilité du secteur.

Dans l'ensemble, les résultats techniques de l'exercice sont relativement bons en assurance invalidité et en assurance vie

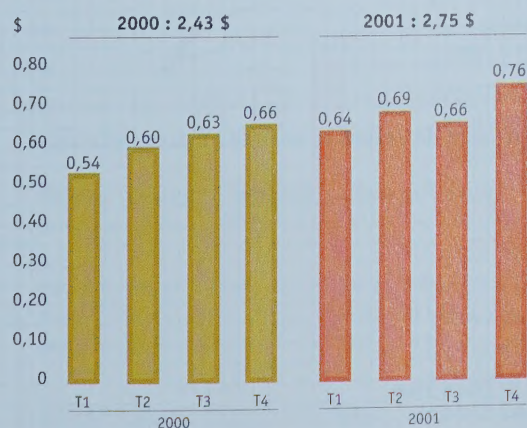
5 Rendement des capitaux propres<sup>1</sup>

Douze derniers mois



<sup>1</sup> Excluant les éléments inhabituels

6 Bénéfice par action  
De base et dilué<sup>1</sup>



<sup>1</sup> Excluant les éléments inhabituels



collective. Les résultats en assurance maladie de même qu'en assurance soins dentaires sont conformes aux prévisions, en dépit de l'ajustement régulier des primes pour refléter les tendances actuelles en matière de frais médicaux.

En assurance des débiteurs auprès des concessionnaires d'automobiles, malgré une certaine volatilité durant l'année, les résultats techniques, pour l'ensemble de 2001, correspondent aux prévisions.

*Rentes collectives* – Le secteur des Rentes collectives a terminé l'exercice avec un

bénéfice net de 15,3 millions de dollars, ce qui est légèrement supérieur aux résultats de 2000. Cela se traduit par un bénéfice par action de 0,41 \$, contribuant pour 15 % au bénéfice de la société de 2001.

La forte croissance des affaires au cours des quelques dernières années et l'entente d'envergure conclue récemment avec le Trust Banque Nationale laissent entrevoir de bonnes années pour l'avenir.

## Dividendes

En 2001, chaque trimestre, l'Industrielle Alliance a versé des dividendes trimestriels de 0,15 \$ par action

ordinaire. Ces dividendes représentent un montant total de 22,5 millions de dollars, soit un ratio de 22 % du bénéfice net. Cela est conforme à la politique de la société, qui entend verser un dividende allant de 20 % à 30 % du bénéfice net.

## En résumé

L'année 2001 a connu un bon départ avec une forte croissance des bénéfices et des ventes au premier semestre, et ce, en dépit d'un climat économique plutôt terne. Le troisième trimestre s'est cependant avéré difficile, les événements du 11 septembre laissant planer une certaine appréhension quant à la conjoncture économique du

## Valeur intrinsèque

Depuis la transformation de l'Industrielle Alliance – et de quatre autres assureurs majeurs – en société à capital-actions, les investisseurs et les analystes financiers cherchent à mesurer la valeur des sociétés d'assurance et à mieux comprendre les différents facteurs qui peuvent en affecter la performance.

À cet égard, l'un des meilleurs outils que les sociétés peuvent mettre à la disposition des investisseurs et des analystes pour apprécier leur valeur et leur dynamique financière est la valeur intrinsèque. En effet, la valeur intrinsèque permet d'estimer la valeur économique d'une société d'assurance vie, à l'exclusion de la valeur liée à sa capacité de distribution et à ses ventes futures.

### L'Industrielle Alliance, à l'avant-garde en matière de divulgation

En décembre 2000, l'Industrielle Alliance est devenue la première société nord-américaine à publier sa valeur intrinsèque. L'Industrielle Alliance a également innové en 2001 en étant la première société à publier les composantes expliquant l'accroissement de la valeur intrinsèque au cours d'une année.

En publiant sa valeur intrinsèque, l'Industrielle Alliance vise à mieux informer les investisseurs et à offrir à ces derniers un outil additionnel pour apprécier de façon plus précise la valeur de la société et pour mieux comprendre les particularités du monde de l'assurance vie.

### Quand le potentiel devient performance

Au 31 décembre 2000, date de la plus récente évaluation, la valeur intrinsèque de l'Industrielle Alliance s'élevait à 1,4 milliard de dollars, soit 2,00x la valeur comptable de

la société. Comme on peut le constater au tableau suivant, ce ratio est le plus élevé parmi les sociétés d'assurance qui ont divulgué leur valeur intrinsèque à ce jour. Cette valeur représente 37,08 \$ par action, ce qui donne un aperçu de la valeur économique de chaque titre en circulation, sans tenir compte de la capacité de distribution de la société et de ses ventes futures.

Une donnée également intéressante pour les investisseurs et les analystes financiers est cependant la valeur intrinsèque des nouvelles ventes. Cette valeur mesure dans quelle proportion les nouveaux contrats vendus au cours d'une année contribuent à l'augmentation de la valeur intrinsèque. Ainsi, comme on peut le voir au tableau suivant, l'Industrielle Alliance se situait au premier rang, au Canada, en 2000, en ce qui a trait à la valeur des nouvelles ventes par action. Cette donnée est importante pour les investisseurs, car elle permet de juger de la rentabilité des produits et des services offerts par la société ainsi que de la productivité de ses réseaux de distribution.

Notons qu'en Europe les titres des sociétés d'assurance se négocient généralement à leur

valeur intrinsèque plus un multiple de la valeur attribuée aux nouvelles ventes.

La valeur intrinsèque ne constitue cependant pas une donnée statique. Elle évolue selon plusieurs facteurs, dont les décisions stratégiques prises par les sociétés, la rentabilité de leurs nouvelles ventes, les résultats techniques de leurs divers blocs d'affaires, et selon de nombreux autres facteurs sur lesquels les sociétés ont peu ou pas de contrôle (environnement économique, comportement des consommateurs, etc.).

### Un outil d'évaluation de plus en plus accepté

Déjà largement utilisé en Angleterre depuis plus d'une décennie, et de façon croissante en Europe, le concept de valeur intrinsèque gagne constamment en popularité au sein de la communauté financière au Canada. Cet outil s'ajoute aux mesures déjà reconnues – comme le ratio cours/bénéfice ou le ratio valeur marchande/valeur aux livres – qui permettent d'apprécier la valeur relative des titres des sociétés publiques.

### Comparaison de la valeur intrinsèque de certaines sociétés d'assurance vie

	Canada Vie	Clarica	Industrielle Alliance	Manuvie	Sun Life
<b>Valeur intrinsèque au 31 décembre 2000</b>					
Valeur intrinsèque (millions \$)	5 000	4 102	1 393	11 300	11 025
Valeur intrinsèque par action (\$)	31,17	30,55	37,08	23,44	26,14
Ratio valeur intrinsèque/valeur comptable	1,61	1,51	2,00	1,58	1,65
<b>Valeur intrinsèque des nouvelles ventes de l'année 2000</b>					
Valeur des nouvelles ventes par action (\$)	0,81	0,80	1,73	1,24	1,33



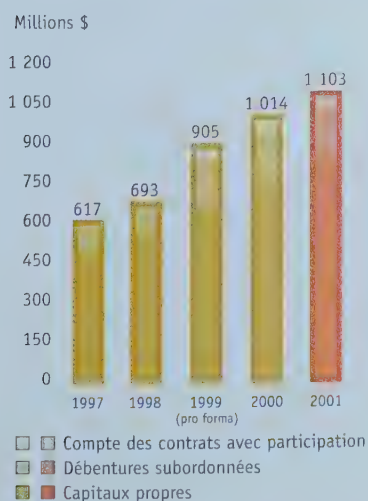
dernier trimestre. Malgré tout, la société a connu une fin d'exercice vigoureuse, atteignant ses objectifs de rentabilité et de croissance pour 2001 dans tous les secteurs d'activité, sauf dans celui des Rentes individuelles, qui a le plus souffert du climat économique.

## CAPITALISATION

La capitalisation de la société constitue un élément clé non seulement pour la sécurité financière des titulaires de contrats, des actionnaires et des créanciers, mais également pour assurer sa croissance et obtenir des cotes de crédit favorables.

La capitalisation de la société se compose des capitaux propres, du compte des contrats avec participation et des débentures subordonnées. Elle a connu une croissance de 9 % en 2001, atteignant 1 103 millions de dollars en fin d'année (graphique 8). Cette croissance provient principalement du bénéfice net réalisé et, dans une moindre mesure, de l'émission de nouvelles actions ordinaires (pour l'équivalent de 2,8 millions de dollars). Ces actions ont été émises dans le cadre de l'acquisition d'Aegis et de Sascar, au troisième trimestre. Le nombre d'actions ordinaires en circulation est de 37,65 millions au 31 décembre 2001, ce qui représente une hausse de 67 445 actions (0,2 %) par rapport à la fin de 2000.

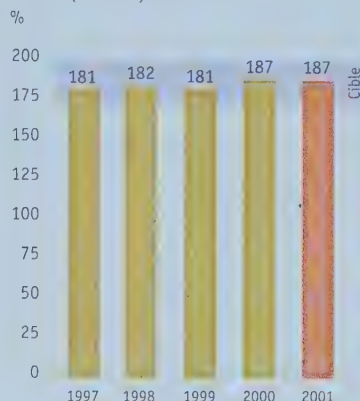
### 8 Capitalisation



### 9

#### Ratio de solvabilité

Montant minimum permanent requis de capital et excédent (MMPRCE)



## Solvabilité

Après la baisse des marchés boursiers en cours d'année, principalement au troisième trimestre, le ratio de solvabilité, déterminé selon les normes des autorités de réglementation, a connu un certain fléchissement, et atteignait 178 % au 30 septembre 2001. Le ratio est toutefois remonté au cours du quatrième trimestre, parallèlement à la reprise des marchés boursiers, et s'établissait à 187 % à la fin de l'année, soit au même niveau qu'à la fin de l'année 2000 (graphique 9). Ce résultat, qui excède largement les exigences des autorités réglementaires, est conforme à l'objectif de la société, qui est de maintenir un ratio de solvabilité se situant entre 175 % et 200 %. À noter que le ratio de solvabilité reflète maintenant entièrement les nouvelles exigences de capital décrétées par les autorités de réglementation à l'égard des garanties accordées aux détenteurs de fonds distincts.

## Ratio d'endettement

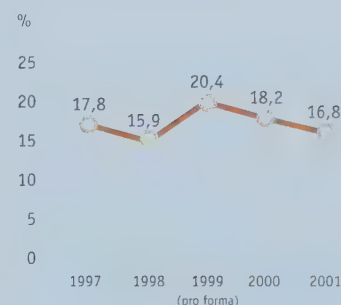
Le bénéfice net réalisé au cours de l'exercice et l'absence de tout nouvel endettement ont contribué à

faire diminuer le ratio d'endettement de la société. Ce ratio, calculé en divisant les débentures subordonnées par la capitalisation totale, s'élève à 16,8 % au 31 décembre 2001, en baisse par rapport au taux de 18,2 % à la fin de l'année antérieure (graphique 10).

## Cotes de crédit

Les agences qui notent l'Industrielle Alliance et ses filiales ont renouvelé leurs cotes en 2001. À remarquer cependant que A.M. Best a commencé à coter, à la mi-année, les débentures subordonnées et les actions privilégiées de la société mère. Comme on peut le constater au tableau présenté au bas de cette page, les cotes que les agences ont accordées à l'Industrielle Alliance traduisent la solidité financière de la société de même que sa capacité à respecter ses obligations à l'égard des titulaires de contrats.

### 10 Ratio d'endettement



#### COTES DE CRÉDIT DE L'INDUSTRIELLE ALLIANCE

Agence	Notation	Notation	Notation
A.M. Best	Solidité financière	A (Excellent)	—
	Débentures subordonnées	a-	—
	Actions privilégiées	bbb+	—
Standard & Poor's	Risques de contreparties	A+/Stable/—	Stable
	Solidité financière	A+	Stable
	Débentures subordonnées	A-	Stable
	Actions privilégiées	—	—
	Échelle canadienne	P-2 (Élevé)	Stable
	Échelle mondiale	BBB+	Stable
DBRS	Solidité financière	IC-2	Stable
	Débentures subordonnées	A	Stable
	Actions privilégiées	Pfd-2 (Élevé)n	Stable



# Quand le potentiel devient...



Tammy Hughes, Directrice  
Administration, Assurance vie  
Industrielle Alliance Pacific Inc.

« Le curling demande une très grande précision de jeu et beaucoup de stratégie. Comme au travail, une bonne décision, prise au moment approprié, fait toute la différence et fait gagner l'équipe. »

## ... performance

## Assurance et rentes individuelles

Le secteur de l'Assurance et rentes individuelles a clôturé l'année 2001 sur une bonne note, encore une fois. Les résultats enregistrés en cours d'année ont notamment permis à la société de passer du deuxième au premier rang, au Canada, au chapitre des ventes d'assurance individuelle, une réussite exceptionnelle. Cette position de chef de file repose sur plusieurs facteurs, entre autres notre souci de toujours offrir des produits compétitifs et novateurs, qui répondent aux besoins en constante évolution des clients. La qualité et l'expertise de notre personnel ainsi que l'engagement de nos représentants comptent pour beaucoup dans le succès de la mise en marché de nos produits.

### ASSURANCE INDIVIDUELLE

#### Croissance des affaires

Les ventes du secteur de l'Assurance individuelle ont atteint un niveau record de 145,0 millions de dollars en 2001, une croissance de 8 % comparativement à l'année antérieure (graphique 11). Cette croissance est largement supérieure à celle de l'industrie, qui a été de 2,5 %<sup>1</sup> pendant la même période. Les ventes du secteur, qui ont été particulièrement vigoureuses en début d'année, ont permis au Groupe de passer du deuxième au premier rang, au Canada, au chapitre des ventes. Les ventes du Groupe représentent

- 1<sup>er</sup> au Canada au chapitre des ventes d'assurance individuelle, avec 13,9 % du marché
- 4<sup>e</sup> au Canada au chapitre des ventes nettes de fonds distincts, avec 9,0 % du marché

**11 Ventes**  
Assurance individuelle<sup>1</sup>

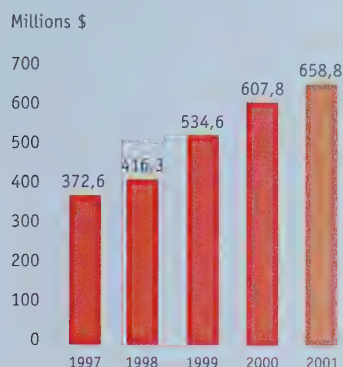


<sup>1</sup> Selon la nouvelle méthode de calcul

<sup>1</sup> Source : LIMRA International, Enquête sur les ventes d'assurance vie individuelle au Canada (primes annualisées de première année), le 31 décembre 2001.



## 12 Primes Assurance individuelle



13,9 % de toutes les ventes de l'industrie canadienne. Au cours des cinq dernières années, les ventes ont crû à un rythme de 21,3 % en moyenne par année, soit trois fois le rythme de l'industrie.

La croissance des ventes en 2001 est d'autant plus méritoire qu'elle a été réalisée dans un contexte de ralentissement économique, surtout après les terribles événements du 11 septembre. Ce ralentissement est en effet venu miner la confiance des investisseurs, qui ont réduit la prime « excédentaire » (la portion épargne de leur police), dont le versement est facultatif.

Il faut noter aussi que les ventes faites aux médecins, dans le cadre de l'entente avec Gestion MD, n'apparaissent plus dans les résultats du Groupe depuis le quatrième trimestre de l'année. Ces ventes sont en effet maintenant comptabilisées à la nouvelle société d'assurance vie créée conjointement avec Gestion MD, Vie MD. La Nationale Vie, une filiale de l'Industrielle Alliance, détient une participation de 45 % dans cette nouvelle société.

Le revenu de primes a atteint quant à lui 658,8 millions de dollars en 2001, une hausse de 8 % par rapport à l'année précédente (graphique 12). Le revenu de primes rend compte des primes versées par les assurés pour les nouveaux contrats de même que pour les contrats vendus au

cours des années antérieures (primes de renouvellement).

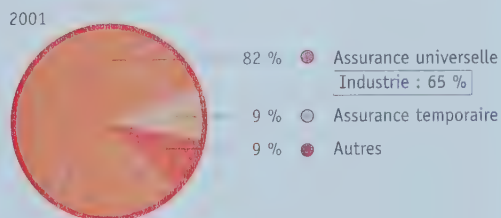
## Principales réalisations

L'une des principales réalisations dans le secteur de l'Assurance individuelle a sans doute été la signature, au début de 2002, d'une entente administrative de tiers entre La Nationale Vie, filiale de l'Industrielle Alliance, et BMO Compagnie d'assurance-vie, filiale de la Banque de Montréal. En vertu de cette entente, La Nationale Vie fournira des services administratifs et informatiques à BMO Assurance-vie.

Cette entente vient reconnaître l'expertise de La Nationale Vie en matière d'administration et de service à la clientèle. Elle s'inscrit à l'intérieur d'une stratégie de croissance visant à conclure des ententes d'administration et de distribution avec d'autres institutions financières solides.

À l'égard des produits, de nombreuses améliorations ont été apportées à la gamme de produits des sociétés du Groupe au cours de l'année.

## 13 Ventes par produits Assurance individuelle



Toutes les sociétés du Groupe ont ainsi apporté des modifications à leur police universelle afin d'en améliorer les caractéristiques. On sait que la police universelle est le produit le plus populaire des entreprises du Groupe. Ce produit compte pour 82 % des ventes du Groupe comparativement à 65 % pour l'industrie (graphique 13). Cette nouvelle génération de police réunit, dans un même contrat, une protection d'assurance et un compte d'épargne. En plus de servir de protection d'assurance vie, la police universelle sert aussi d'outil de gestion en matière de planification fiscale et

## Assurance individuelle

### Facteurs clés de succès

- Produits compétitifs et novateurs
- Rémunération compétitive
- Capacité de bâtir et de gérer plusieurs réseaux de distribution
- Outils de vente et de gestion à la fine pointe de la technologie
- Excellent service à la clientèle
- Faibles coûts unitaires

### Avantages concurrentiels

- Envergure et multiplicité des réseaux de distribution
- Marques de commerce régionales fortes
- Esprit d'entrepreneurship au sein de toutes les sociétés du Groupe
- Rapidité de réaction face au marché
- Réputation d'excellence et de solidité

### Stratégie

- Attirer des distributeurs :
  - Faire croître le réseau Carrière de 3 % par année
  - Accélérer la croissance des réseaux de courtiers en assurance et en valeurs mobilières
  - Nouer des alliances avec d'autres distributeurs
- Poursuivre l'amélioration de notre gamme de produits et en gérer les diverses caractéristiques pour en assurer la meilleure rentabilité possible

successorale de même qu'en matière de retraite.

Nous avons par ailleurs révisé en profondeur la tarification de notre produit d'assurance temporaire, afin d'en accroître la compétitivité. Les changements apportés ont été fort bien accueillis par le marché, ce qui s'est immédiatement reflété sur les ventes.



Nous avons aussi revu notre police d'assurance hypothécaire. Ce produit, qui présente désormais une image rajeunie, a été amélioré, notamment au chapitre de la tarification. Divers avantages y ont également été ajoutés, dont une protection en cas de maladie grave.

Notons que notre police d'assurance pour les maladies graves, introduite depuis un an, a réalisé une percée importante l'an dernier. Les ventes de ce produit ont en effet représenté 8,3 % des ventes de l'industrie en 2001. L'excellent accueil réservé au produit laisse entrevoir un avenir fort prometteur.

## Stratégie

Pour réussir dans le marché de l'assurance individuelle, il faut disposer d'une gamme de produits compétitifs et novateurs, offrir une rémunération compétitive, bâtir et gérer un réseau de distribution diversifié, mettre à la disposition des représentants des outils de vente et de gestion à la fine pointe de la technologie, offrir un excellent service à la clientèle et profiter de faibles coûts unitaires.

Nous estimons disposer de tous ces attributs. Les principaux avantages du Groupe – avantages qui nous démarquent de la concurrence – tiennent pour leur part à l'envergure et à la multiplicité de nos réseaux de distribution, à nos marques de commerce régionales fortes, à l'esprit d'entrepreneurship qui anime chacune des sociétés du Groupe, à notre rapidité de réaction pour mettre en marché de nouveaux produits de même qu'à la réputation d'excellence et à la solidité financière du Groupe.

Pour le secteur de l'Assurance individuelle, les diverses initiatives qui seront mises de l'avant au cours de l'année 2002 visent à relever un défi important : celui de conserver notre leadership au chapitre des ventes, alors même que la consolidation dans le marché se poursuit. Pour y arriver, nous comptons notamment sur notre capacité d'attirer de nouveaux représentants, et ce, au sein de tous les réseaux de distribution, et de poursuivre l'amélioration de notre gamme de produits.

## Description du secteur de l'Assurance et rentes individuelles

Le secteur de l'Assurance et rentes individuelles offre une gamme complète de produits d'assurance, d'épargne et de retraite partout au Canada. Ces produits sont distribués par les trois sociétés d'assurance vie du Groupe Industrielle Alliance, sous leur propre nom, mais dans des territoires différents. L'Industrielle Alliance (présente surtout au centre et dans l'est du pays) et l'Industrielle Alliance *Pacifique* (présente surtout dans l'ouest du pays) distribuent la même gamme de produits, destinés généralement au marché des familles à revenu moyen. La Nationale Vie, située à Toronto, vend sa propre famille de produits, principalement à la clientèle à revenu élevé, et ce, à la grandeur du pays.

### Produits et services

#### Produits d'assurance

- Assurance vie universelle, permanente ou temporaire
- Assurance maladie, invalidité et médicaments
- Assurance en cas de maladie grave
- Assurance hypothécaire

#### Produits d'épargne

- Régimes enregistrés d'épargne-retraite (REER)
- Régimes non enregistrés d'épargne-retraite (RER)

- Certificats de placement garantis (CPG)
- Fonds distincts (35 fonds commercialisés)
- Fonds mutuels (gérés à l'externe)
- Régimes enregistrés d'épargne-études (REEE)
- Comptes de retraite immobilisés (CRI)

#### Produits de retraite

- Fonds enregistrés de revenu de retraite (FERR)
- Fonds de revenu viager (FRV)
- Rentes viagères et rentes à terme fixe

#### Clientèle

- L'Industrielle Alliance et l'Industrielle Alliance *Pacifique* visent le marché des familles à revenu moyen
- La Nationale Vie sert principalement la clientèle à revenu élevé
- Contrats en vigueur : plus d'un million de contrats d'assurance et plus de 280 000 contrats d'épargne et de retraite

#### Réseaux de distribution

- Représentants du réseau Carrière
- Courtiers d'assurance (Réseau des agents généraux)
- Courtiers en valeurs mobilières (Réseau des comptes nationaux)
- Méthodes alternatives de distribution

## RENTES INDIVIDUELLES

### Croissance des affaires

Pour l'année 2001, le revenu de primes du secteur des Rentes individuelles s'élève à 529,1 millions de dollars, un montant inférieur de 14 % comparativement à l'année 2000 (graphique 14). Ce résultat s'explique principalement par le repli des marchés boursiers, qui a rendu les investisseurs prudents en 2001. Rappelons

également que la campagne REER avait été exceptionnelle pour la société, en 2000, notamment en raison de la démutualisation de l'Industrielle Alliance. De nombreux clients avaient alors profité d'une offre spéciale de la société pour verser dans leur REER les avantages octroyés lors de la transformation en compagnie à capital-actions.

Malgré l'instabilité des marchés boursiers, les primes nettes des fonds distincts



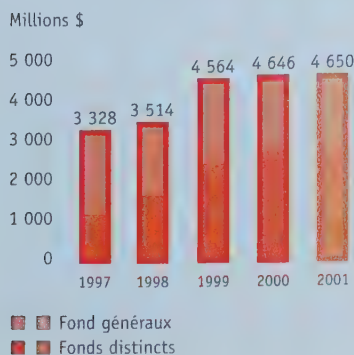
## 14 Primes Rentes individuelles



(c'est-à-dire les primes brutes moins les rachats) sont demeurées positives, à 199,0 millions de dollars. Selon les données de l'industrie, le Groupe Industrielle Alliance se classait au quatrième rang au Canada, en 2001, à ce chapitre, pour l'ensemble de l'industrie des fonds distincts, avec 9,0 % du marché.

Les fonds sous gestion, qui regroupent les fonds distincts (dont le revenu est variable) et les fonds généraux (dont le taux d'intérêt est garanti), totalisent 4 650 millions de dollars au 31 décembre 2001, un montant stable par rapport à l'année précédente (graphique 15). L'industrie des fonds communs de placement et des fonds distincts a également connu une stagnation de l'actif en 2001. Considérés sur une période un peu plus longue, cependant, les fonds sous gestion ont progressé à un rythme

## 15 Fonds sous gestion Rentes individuelles



annuel moyen de 9,5 % pour le Groupe Industrielle Alliance au cours des cinq dernières années.

### Principales réalisations

Trois acquisitions intéressantes ont été réalisées en 2001 et au début de 2002 dans le secteur des Rentes individuelles. L'Industrielle Alliance s'est en effet portée acquéreur de l'actif du Groupe Financier Concorde, une entreprise œuvrant dans le marché de la distribution des fonds communs de placement, et de Valeurs mobilières ISL-Lafferty et de certains éléments d'actif de BNP (Canada) Valeurs mobilières, deux sociétés de courtage de plein exercice en valeurs mobilières. Ces acquisitions visent à permettre à l'Industrielle Alliance d'offrir une gamme encore plus complète de produits de gestion du patrimoine dans plusieurs secteurs des services financiers, dont l'assurance de personnes, les fonds communs de placement, la fiducie et le courtage en valeurs mobilières.

Nous avons par ailleurs enrichi considérablement la gamme de produits existants en 2001. L'une des initiatives les plus importantes à cet égard a été le lancement d'une nouvelle famille de fonds de placement. Cette famille comprend maintenant 35 fonds distincts. Ces fonds ont été choisis afin d'offrir aux investisseurs un éventail complet d'options d'investissement, autant selon la classe d'actif que selon la région géographique et le style de gestion. Ces fonds sont commercialisés par les trois sociétés d'assurance vie du Groupe et comportent une nouvelle garantie du capital à l'échéance et au décès, permettant ainsi de positionner favorablement le Groupe face à l'industrie.

Nous avons également lancé plusieurs nouveaux produits en 2001 – ou amélioré sensiblement certains des produits existants. Nous avons notamment :

- lancé un nouveau fonds de placement, le *Placement garanti alternatif* (PGA). Il s'agit d'un placement à terme de cinq ans, dont le capital est garanti à 100 %. Le PGA est soumis à une stratégie de gestion novatrice, dite « alternative » (*hedge funds*);

## Rentes individuelles

### Facteurs clés de succès

- Rendement compétitif des fonds
- Produits novateurs
- Rémunération compétitive
- Capacité de bâtir et de gérer plusieurs réseaux de distribution
- Outils de vente et de gestion à la fine pointe de la technologie
- Excellent service à la clientèle
- Coûts unitaires faibles
- Processus de transactions informatisé (norme FundSERV)

### Avantages concurrentiels

- Envergure et multiplicité des réseaux de distribution
- Marques de commerce régionales fortes
- Esprit d'entrepreneurship au sein de toutes les sociétés du Groupe
- Rapidité de réaction face au marché
- Réputation d'excellence et de solidité

### Stratégie

- Capitaliser sur le réseau de distribution de l'Assurance individuelle
- Offrir une gamme complète de produits de gestion du patrimoine
- Encourager toujours plus de représentants à obtenir le titre de planificateur financier
- Offrir un service à la clientèle à la fine pointe, notamment en donnant aux clients accès à leur dossier personnalisé par voie électronique



○ introduit un placement garanti à taux progressif cinq ans, dont le capital et le rendement sont garantis;

○ lancé un concept financier d'achats périodiques par sommes fixes par l'entremise du Fonds Marché monétaire.

Du côté du service à la clientèle, nous avons lancé, au tout début de 2002, un nouveau site Internet sécurisé. Grâce à ce nouveau site, les clients peuvent désormais obtenir des renseignements sur leurs contrats individuels d'épargne et de retraite 24 heures par jour, 7 jours par semaine.

Au chapitre de la distribution, nous avons signé une entente avec La Capitale Services Conseils, le réseau de distribution d'une société d'assurance vie du Québec. En vertu de cette entente, les représentants de La Capitale distribueront les fonds distincts et les régimes enregistrés d'épargne-études de l'Industrielle Alliance (ils distribuaient déjà la police universelle de l'Industrielle Alliance).

Finalement, sur le plan technologique, nous avons complété l'implantation du processus de transactions informatisé en 2001. Nos produits d'accumulation sont ainsi disponibles par le biais du réseau FundSERV, ce qui facilite considérablement la tâche des représentants pour la gestion des fonds communs de placement et celle des fonds distincts.

## Stratégie

La stratégie pour le secteur des Rentes individuelles s'appuie largement sur celle du secteur de l'Assurance individuelle. Nous comptons donc continuer de capitaliser sur une complémentarité entre les deux secteurs d'activité, en mettant à la disposition des représentants une gamme complète de produits et de services financiers.

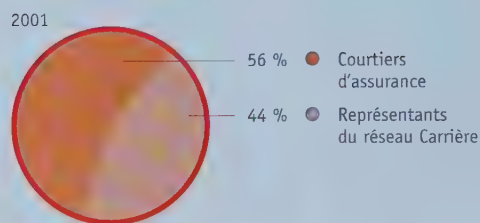
Notre principal défi, dans le secteur, sera cependant de soutenir la compétition de l'ensemble des institutions financières, qui distribuent principalement des fonds communs de placement et non des fonds distincts. C'est d'ailleurs pour faire face à cette compétition que nous avons fait l'acquisition, au cours des derniers mois, d'un distributeur de fonds communs de placement et de deux firmes de courtage en valeurs mobilières. L'un de nos objectifs, pour 2002, sera de faire croître ces organisations afin qu'elles puissent rapidement atteindre une masse critique.

Pour que nos représentants puissent satisfaire une gamme de besoins plus variés de la clientèle, ils devront cependant détenir les qualifications nécessaires. C'est dans cet esprit que nous entendons poursuivre nos efforts afin qu'un nombre grandissant de représentants obtiennent leur permis de planificateur financier. À ce jour, plus de 600 de nos représentants possèdent ce permis.

Nous comptons par ailleurs continuer à exploiter certains créneaux spécialisés. C'est pourquoi nous avons ainsi lancé, au début de 2001, un deuxième régime enregistré d'épargne-études. Ce régime vient s'ajouter à notre autre produit d'épargne-études, lancé un an plus tôt. La progression des ventes de ces produits satisfait amplement les attentes de la direction.

17

### Ventes par réseaux Rentes individuelles



## RÉSEAUX DE DISTRIBUTION

La croissance et la réputation du Groupe Industrielle Alliance reposent en grande partie sur l'envergure, la diversité et le dynamisme de ses réseaux de distribution. On sait que le Groupe distribue ses produits d'assurance et de rentes individuelles par l'entremise de quatre réseaux de distribution : deux réseaux dits « traditionnels », le réseau Carrière et le réseau des courtiers en assurance, et deux réseaux dits « nouveaux », le réseau des courtiers en valeurs mobilières et le réseau dit « alternatif ».

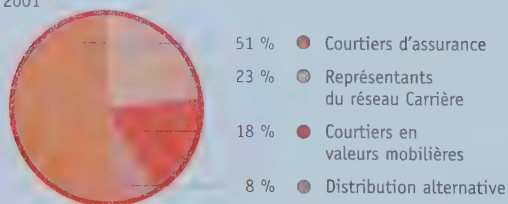
Les ventes des réseaux Carrière et des courtiers en assurance comptent pour 74 % des ventes d'assurance individuelle et pour la totalité des ventes de rentes individuelles (graphiques 16 et 17). La croissance la plus rapide provient cependant des nouveaux réseaux de distribution, que ce soit celui des courtiers en valeurs mobilières ou celui des formes alternatives de distribution.

Comme on le voit, les entreprises du Groupe Industrielle Alliance demeurent créatives lorsqu'il s'agit de la distribution. Nous ne sommes pas dogmatiques en matière de distribution. Nous utilisons tous les canaux disponibles de manière à joindre les clients et à répondre à leurs besoins selon leurs préférences.

16

### Ventes par réseaux Assurance individuelle

2001







Quand le  
potentiel devient...



**Michel Rouette**, directeur, Tarification  
Assurance collective, Industrielle Alliance

... comme le potentiel de réaction que le hockey exige  
pour réussir à vaincre *que ce sport favorise*.  
L'entraîneur collectif. Il fait présider les joueurs  
à l'entraînement et les entraîne dans un esprit d'équipe.

... performance

## Assurance collective

Dans le secteur de l'Assurance collective, l'année 2001 s'est avérée excellente à plusieurs points de vue. Pour les régimes d'employés, nous avons réalisé une année record au chapitre des nouvelles ventes, tout en augmentant la rentabilité des activités dans ce marché. Nous avons également mis en place une structure organisationnelle unique pour les trois sociétés du Groupe qui œuvrent dans le marché des régimes d'employés, franchissant ainsi une étape importante en vue de faire du Groupe Industrielle Alliance une organisation pancanadienne. En assurance des débiteurs, nous avons consolidé notre position dominante en

faisant l'acquisition de deux organisations dans le créneau de l'assurance auprès des concessionnaires d'automobiles, l'une du Québec et l'autre des Prairies. La croissance et la rentabilité dans ce créneau de marché ont aussi été excellentes en 2001.

### Revue de l'environnement

Les frais médicaux continuent toujours d'augmenter de façon importante, tant dans le secteur privé que dans le secteur public. Une bonne part de cette tendance est attribuable au vieillissement de la population et à l'arrivée de nouveaux médicaments coûteux sur le marché.

5<sup>e</sup> au Canada au chapitre des ventes dans notre marché cible de 50 à 1 000 vies, avec 7,9 % du marché (régimes d'employés)

1<sup>er</sup> au Canada au chapitre des ventes dans le marché de l'assurance des débiteurs auprès des concessionnaires d'automobiles, avec plus du tiers du marché



Les gouvernements tentent d'identifier des solutions pour faire face à cette situation. La Commission fédérale sur l'avenir des soins de santé au Canada, présidée par Roy Romanow, est par exemple chargée de recommander, d'ici la fin 2002, des politiques et des mesures pour permettre d'assurer la viabilité du système canadien des soins de santé à long terme. Au Québec, le Comité sur la pertinence et

des occasions intéressantes pour l'Industrielle Alliance, qui garde le cap sur son objectif d'augmenter ses parts dans le secteur de l'assurance collective partout au Canada.

### Croissance des affaires

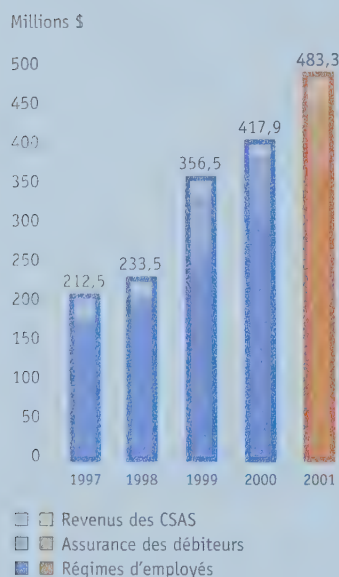
Le revenu de primes du secteur, incluant les contrats des services administratifs seulement (CSAS), s'élève à 483,3 millions de dollars en 2001, représentant une augmentation de 16 % par rapport à 2000 (graphique 18).

Pour les régimes d'employés, une bonne partie de la croissance est attribuable aux bons résultats de ventes et aux majorations de primes aux renouvellements des contrats. Nous observons encore cette année une croissance importante des demandes de règlement, particulièrement en assurance maladie complémentaire. Il faut noter à ce chapitre que certains frais autrefois couverts par les régimes publics font maintenant partie des frais remboursables par les régimes privés, par exemple certains frais paramédicaux en Colombie-Britannique.

Les ventes pour les régimes d'employés atteignent 65,6 millions de dollars (primes annualisées de première année) (graphique 19), soit une hausse de 66 % par rapport à l'année antérieure. Les ventes ont été en progression dans toutes les régions du pays. Dans notre marché cible – les groupes de 50 à 1 000 employés –, la croissance des ventes a été près de deux fois et demie supérieure

#### 18 Primes nettes et revenus des CSAS

Assurance collective  
Régimes d'employés et  
assurance des débiteurs

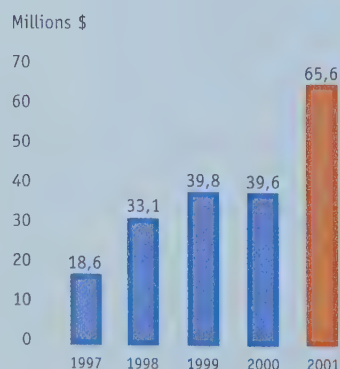


la faisabilité d'un régime universel public d'assurance médicaments a remis son rapport le 5 décembre dernier. Le document recommande le maintien du régime mixte, privé et public, en même temps que certaines modifications à l'égard du financement. En Alberta, le rapport Mazankowski recommande pour sa part une participation accrue du secteur privé en santé. Nous demeurerons donc attentifs, tout au cours de 2002, aux retombées que pourront avoir, pour l'industrie, les diverses recommandations qui seront prises en compte.

Du côté de l'industrie du marché de l'assurance, la consolidation s'est poursuivie, avec de nouvelles fusions d'entreprises et des acquisitions de portefeuilles. Cette consolidation signifie

#### 19 Ventes

Assurance collective  
Régimes d'employés



## Assurance collective Régimes d'employés

### Facteurs clés de succès

- Solides relations avec des distributeurs clés
- Capacité d'offrir aux clients des solutions d'affaires flexibles
- Gestion efficace des demandes de règlement, particulièrement en assurance invalidité
- Assurance d'un service supérieur à la moyenne à un coût concurrentiel
- Accès facile pour les clients

### Avantages concurrentiels

- Technologie de pointe
- Habilité à offrir des solutions novatrices
- Gestion proactive de l'invalidité
- Bureaux partout au Canada
- Équipes de tarification régionales
- Services personnalisés

### Stratégie

- Commercialiser nos produits sous trois marques de commerce
- Promouvoir nos possibilités de service à l'échelle nationale ainsi que la qualité de nos pratiques
- Offrir des produits et des services compétitifs, comme nos solutions Internet et notre programme de gestion de l'invalidité
- Maintenir et établir des relations privilégiées avec les réseaux de distribution
- Établir des liens avec des tiers fournisseurs reconnus comme excellents
- Augmenter notre part de marché dans notre marché cible (groupes de 50 à 1 000 vies)
- Mettre à profit l'expérience acquise au Québec dans le marché des grands groupes pour les clients dont les activités sont pancanadiennes



## Description du secteur de l'Assurance collective

Dans le secteur de l'Assurance collective, la société est active dans trois marchés : celui des régimes d'employés, celui de l'assurance des débiteurs et celui des risques spéciaux.

Dans le marché des régimes d'employés, le secteur de l'Assurance collective offre des produits d'assurance vie, maladie et invalidité. La société est particulièrement active dans le marché des entreprises de taille moyenne (50 à 1 000 employés) et gère plusieurs régimes de grandes entreprises. Ses produits peuvent aussi être souscrits sur base de contrats de services administratifs seulement (CSAS).

Les régimes d'employés traditionnels, et tous les produits s'y rattachant, sont distribués partout au Canada par l'entremise des trois sociétés d'assurance vie du Groupe. La société mère assure la distribution au Québec et dans les provinces de l'Atlantique, alors que La Nationale Vie sert l'Ontario et couvre l'Ouest canadien, sous le nom Industrielle Alliance *Pacifique*. Pour se démarquer de la compétition, l'Industrielle Alliance mise sur la qualité et l'étendue de ses services à la clientèle et sur le contrôle de ses frais d'exploitation.

La société offre également des produits d'assurance vie et invalidité des débiteurs. Ces produits sont offerts aux clients d'institutions financières et aux propriétaires de voitures achetées auprès de concessionnaires d'automobiles, marché où la société est un chef de file au Canada.

Dans le marché des risques spéciaux, la société offre aux employeurs et aux associations des régimes d'assurance sur mesure. Ces régimes sont offerts, partout au Canada, par le biais du groupe SMG de l'Industrielle Alliance *Pacifique*.

### Produits et services

- Assurance vie, accidents, décès et mutilation accidentelle
- Assurance santé et soins dentaires (incluant assurance pour frais médicaux)
- Assurance invalidité de courte et de longue durée
- Assistance médicale à l'extérieur du Canada
- Assurance pour maladies redoutées et soins à domicile
- Comptes de gestion santé
- Programmes de soutien aux employés et aux employeurs :
  - Programme d'aide aux employés (PAE)
  - Gestion de l'invalidité
  - Gestion de l'absentéisme
  - Carte de paiement des médicaments

### Clientèle

- Régimes d'employés
  - Petites et moyennes entreprises
  - Grandes entreprises
- Assurance des débiteurs
  - Clients des concessionnaires d'automobiles
  - Clients d'institutions financières
- Risques spéciaux
  - Moyennes et grandes entreprises
  - Membres d'associations

### Réseaux de distribution

- Représentants du réseau Carrière
- Courtiers spécialisés
- Cabinets d'actuaire-conseils
- Concessionnaires d'automobiles
- Institutions financières

à celle de l'industrie. Nous occupons ainsi le cinquième rang au Canada dans ce créneau de marché. La souscription de contrats auprès de trois grands groupes et de bons résultats enregistrés par le secteur des risques spéciaux ont notamment contribué aux bonnes performances de l'année.

Les ventes pour l'assurance des débiteurs s'élèvent à 108,0 millions de dollars, soit une hausse de 8 % par rapport à l'année antérieure. Cet excellent résultat nous permet de demeurer, au Canada, le chef de file dans le domaine de l'assurance des débiteurs auprès des concessionnaires d'automobiles. L'Industrielle Alliance est la seule société qui privilégie d'un réseau national de distribution directe dans ce créneau de marché.

### Développement des affaires

L'Industrielle Alliance distribue ses produits touchant les régimes d'employés traditionnels sous trois marques régionales. L'Industrielle Alliance s'occupe de la souscription de tous les nouveaux groupes d'assurés du Québec et des provinces de l'Atlantique; La Nationale Vie voit quant à elle à la souscription des nouveaux groupes d'assurés de l'Ontario et, sous le nom Industrielle Alliance *Pacifique*, assure aussi la commercialisation et l'administration des produits destinés aux nouveaux groupes d'assurés de l'Ouest canadien. La stratégie du Groupe vise à tirer le meilleur profit de la force d'un regroupement national tout en offrant à la clientèle un service personnalisé tout près de chez elle, grâce à des bureaux dans six villes canadiennes : Moncton, Québec, Montréal, Toronto, Calgary et Vancouver.

Pour le marché des risques spéciaux offerts aux employeurs et aux associations, c'est la division SMG de l'Industrielle Alliance *Pacifique* qui est responsable du développement des activités. Elle possède des bureaux de ventes à Toronto, à Calgary et à Vancouver et en ouvrira un à Montréal au cours de 2002.

C'est aussi l'Industrielle Alliance *Pacifique* qui assure le développement des affaires pour le marché de l'assurance des débiteurs offerte par le biais des



concessionnaires d'automobiles. La société a renforcé sa présence dans ce créneau de marché cette année, en faisant l'acquisition d'Aegis, une société d'assurance des Prairies, et du Groupe GPS, un courtier du Québec. Ces acquisitions – conclues à l'été 2001 – permettent d'augmenter nos parts de marché en Saskatchewan, au Manitoba et au Québec.

L'Industrielle Alliance maintient aussi un partenariat avec une banque canadienne pour la gestion des régimes d'assurance des débiteurs de cette dernière. Le volume d'affaires généré par cette banque en 2001 a augmenté sensiblement, grâce entre autres à l'acquisition de plusieurs nouvelles succursales. Nous assistons activement notre partenaire dans l'amélioration de ses processus d'affaires et dans la conception de nouveaux produits, comme l'assurance sur le solde des cartes de crédit, par exemple, qui entrera en vigueur au début de 2002.

### Technologie et service à la clientèle

Plusieurs projets de nature technologique ont été réalisés en 2001. Ils s'inscrivaient dans le processus d'amélioration de notre offre de service et de la qualité de notre service à la clientèle.

Pour les régimes d'employés, nous avons implanté, à l'Industrielle Alliance, un système téléphonique de réponse vocale interactive. Les clients de La Nationale Vie et de l'Industrielle Alliance *Pacifique* bénéficiaient déjà de ce service. De plus, les assurés de l'Industrielle Alliance reçoivent maintenant, avec le remboursement de leurs frais médicaux, une copie de formulaire de règlement d'assurance maladie préidentifiée.

Nous avons aussi procédé à l'automatisation des comptes de gestion santé (CGS) et l'avons intégrée à la gestion des garanties d'assurance maladie et soins dentaires. Ces comptes servent à payer les frais médicaux et dentaires admissibles que les participants devraient autrement payer eux-mêmes et qui ne sont pas remboursés par leur régime d'assurance collective.

Nous avons également effectué la conversion des affaires de La Nationale Vie au système TANGO – un projet majeur de l'année. La conversion, qui se terminera au début de 2002, nous permet de gérer partout au Canada les contrats des clients des trois sociétés d'assurance vie du Groupe à partir d'une seule plateforme technologique.

Du côté des avantages Internet offerts à notre clientèle, nous avons mis en place le site Internet transactionnel Web@dmin. Ce site, très convivial, répond à plusieurs besoins des administrateurs de régimes et des participants. Il permet aux administrateurs, entre autres, de gérer leurs régimes en ligne, de nous transmettre de façon électronique les mouvements d'employés et de consulter les dernières factures. Aux participants, il permet notamment de connaître en détail leur protection et d'avoir accès aux informations touchant leurs demandes de remboursement.

Enfin, l'Industrielle Alliance a fait le lancement d'un service interne de réadaptation destiné aux entreprises. Dès leurs premières semaines d'invalidité, les personnes susceptibles de bénéficier de ce service sont identifiées et un programme est élaboré avec elles en vue de favoriser un retour au travail plus rapide. Ce service est fortement prisé par la clientèle et produit déjà des résultats intéressants en assurance salaire de courte durée.

### Réseaux de distribution

L'Industrielle Alliance distribue ses produits d'assurance visant les régimes d'employés traditionnels par la voie de trois réseaux de distribution. Deux de ces réseaux couvrent tout le Canada : les courtiers spécialisés et les firmes d'actuaire-conseils. Le troisième réseau regroupe les représentants de l'Industrielle Alliance.

L'Industrielle Alliance compte également une équipe de vente d'assurance collective qui intervient auprès des différents réseaux dans la promotion des produits et leur fournit une assistance et un soutien technique dans le processus de vente et le service à la clientèle. Cette

## Assurance collective Assurance des débiteurs auprès des concessionnaires d'automobiles

### Facteurs clés de succès

- Grande expertise dans la conception et la mise en marché de produits
- Capacité de bâtir et de gérer un réseau de distribution efficace
- Efficacité des activités administratives

### Avantages concurrentiels

- Équipe de vente directe spécialisée et dédiée exclusivement à l'assurance crédit auprès des concessionnaires d'automobiles
- Présence dans toutes les régions du pays
- Plus de 39 années d'expérience dans le domaine

### Stratégie

- Favoriser la croissance des primes et demeurer le numéro 1 au pays
- Augmenter les revenus tirés des produits auxiliaires
- Améliorer l'efficacité de nos activités afin de conserver notre position concurrentielle et de maintenir, voire d'accroître, nos marges bénéficiaires

équipe de vente est en mesure de bien servir l'ensemble du marché canadien puisqu'elle est présente dans six villes, soit Moncton, Québec, Montréal, Toronto, Calgary et Vancouver, reflétant ainsi la répartition géographique de nos affaires (graphique 20).

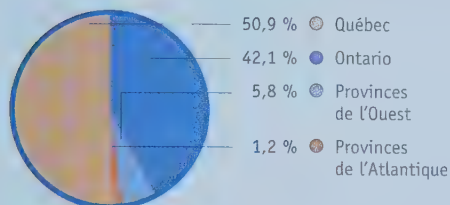
Pour le marché des risques spéciaux offerts aux employeurs et aux associations, c'est la division SMG de l'Industrielle Alliance *Pacifique* qui est



## Répartition géographique des ventes

Assurance collective  
Régimes d'employés

Au 31 décembre 2001



*Pacifique* qui distribue les produits pour le Groupe, par le biais du Groupe SAL.

### Stratégie

Sur le plan de la croissance des affaires, pour le marché des employeurs/employés, nous entendons continuer de suivre notre stratégie visant à accroître notre part de marché dans le créneau des entreprises de moyenne taille, soit celles qui comptent de 50 à 1 000 employés. Ce créneau offre des

possibilités de marges de rentabilité supérieures. Nous demeurerons toutefois actifs dans le marché des entreprises de 10 à 50 employés et dans celui des grandes entreprises. Pour ce dernier segment, nous ciblerons nos efforts, comme ce fut le cas en l'an 2001, sur les groupes qui offrent un bon potentiel de rentabilité.

Nous maintenons notre stratégie de distribution axée sur des représentants ciblés avec qui nous entretenons des liens sur une base régulière. Nous désirons notamment leur offrir des services à valeur ajoutée, en particulier au chapitre de l'accès à l'information financière touchant leurs régimes.

Sur le plan de la rentabilité, le contrôle des frais d'exploitation et le suivi serré des ratios de perte pour chacune des garanties et chaque segment de marché demeurent pour nous les facteurs essentiels de succès. Nous continuerons de proposer des solutions pratiques à nos clients et de les assister dans la gestion de leurs régimes; nous continuerons de les assister, tout particulièrement, dans la gestion des absences causées par l'invalidité.

Pour le marché de l'assurance des débiteurs auprès des concessionnaires d'automobiles, notre objectif consiste à mettre à la disposition de nos distributeurs et de nos clients des produits d'assurance novateurs. En plus des produits d'assurance des débiteurs, nous offrons une vaste gamme de produits auxiliaires, notamment des produits d'assurance garantie prolongée et divers autres produits connexes. Ces produits sont offerts aux concessionnaires d'automobiles, de véhicules de plaisance et de véhicules récréatifs. Nos produits auxiliaires nous permettent de livrer une vive concurrence aux courtiers qui, pour la plupart, offrent une gamme complète de produits d'assurance aux concessionnaires d'automobiles.

responsable du développement et de la bonne marche des activités. Des bureaux de ventes à Toronto, à Calgary, à Vancouver et à Montréal assurent une présence dans plusieurs régions du pays. Deux réseaux distribuent les produits de SMG, soit les courtiers spécialisés et les firmes d'actuaire-conseils.

La distribution des produits d'assurance des débiteurs auprès des concessionnaires d'automobiles est assurée par un réseau de vente directe. Ce réseau regroupe plus de 40 représentants spécialisés dans tous les types d'assurances distribués par le biais des concessionnaires d'automobiles. Ces représentants couvrent l'ensemble du Canada et sont répartis dans huit bureaux régionaux. C'est l'Industrielle Alliance



# Rentes collectives

Le secteur des Rentes collectives a connu une bonne année 2001. Il faut d'abord signaler d'importantes réalisations stratégiques pour le secteur, soit une entente administrative conclue avec le Trust Banque Nationale, une nouvelle forme de partenariat adoptée à l'égard de l'Association médicale canadienne ainsi que la conversion informatique des contrats et le regroupement des activités de distribution de La Nationale Vie avec celles de la société mère. Il faut ensuite noter une poursuite des activités, tout au cours de 2001, sans que les différents soubresauts des différents marchés n'aient eu de trop grandes incidences négatives sur les résultats du secteur. Un record absolu de ventes a même été enregistré au chapitre des rentes assurées.

## Confiance des affaires

Les ventes enregistrées au cours de l'année 2001 totalisent 516,1 millions de dollars, en baisse de 23 % par rapport à l'année 2000. Cette baisse est, en grande partie, imputable au fait que nous ne comptabilisons plus les primes du contrat de l'Association médicale canadienne depuis le 1<sup>er</sup> juillet 2001. Ces primes sont désormais comptabilisées chez Vie MD,

## Quand le potentiel devient...

« Au soccer, chacun de nos colégiens partage le même objectif : gagner. Au travail, chaque mandat obtenu est également une victoire d'équipe : l'aboutissement d'efforts mis en commun. »



David Vanasse, représentant  
Ventes, Rentes collectives  
Industrielle Alliance

## ... performance

une compagnie en coparticipation formée par Gestion MD et La Nationale Vie, partenaires depuis déjà plus de 40 ans.

En ne considérant que les contrats d'accumulation et les rentes assurées – pour demeurer sur une base comparable –, on constate que les ventes ont progressé de 34 % par rapport à l'année précédente, pour s'établir à 344,1 millions de dollars (graphique 21). Cette hausse est grandement attribuable à la performance exceptionnelle enregistrée au chapitre des ventes de rentes assurées.

### Contrats d'accumulation

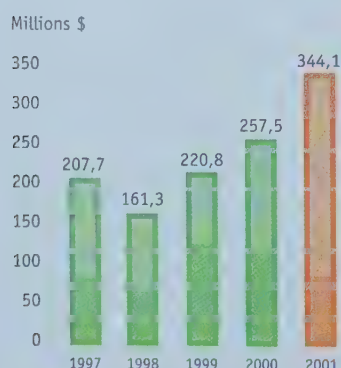
Les ventes recueillies pour les contrats d'accumulation en 2001 atteignent 106,4 millions de dollars, ce qui représente une baisse de 24 % par rapport à 2000. Il faut cependant se rappeler que le résultat enregistré en 2000 comprenait des primes non récurrentes, d'environ 28 millions de dollars, provenant des avantages de la démutualisation alloués aux titulaires de contrats. La baisse observée pour 2001 n'est donc que de 5 %

- Parmi les cinq premiers au Canada en rentes assurées à primes uniques
- Parmi les cinq premiers au Québec pour les contrats d'accumulation de dépôt

si on exclut ces primes non récurrentes de 2000.

Il faut également mentionner que les primes enregistrées sur le plan comptable ne reflètent pas bien tous les efforts déployés en 2001 dans la recherche de nouveaux clients ou la souscription de nouvelles ententes. Certains transferts importants liés à des ventes effectuées en 2001 ne seront par exemple comptabilisés que lorsqu'ils se matérialiseront effectivement, en 2002. Nous avons aussi pratiquement doublé le nombre de soumissions effectuées, si on compare à l'an dernier, et avons obtenu une progression importante de nos ventes au Québec. Nous devrions récolter le fruit

21 Ventes<sup>1</sup>  
Rentes collectives



□ Rentes assurées  
■ Contrats d'accumulation  
<sup>1</sup> Primes brutes et dépôts, excluant l'Association médicale canadienne



de tous ces succès de ventes au cours de l'année 2002 et des années subséquentes.

Un des faits marquants de 2001, pour les contrats d'accumulation, reste sans contredit la signature d'une entente avec le Trust Banque Nationale, entente en vertu de laquelle nous assurons l'administration des régimes de retraite collectifs du Trust. Cette nouvelle entente prend effet le 1<sup>er</sup> janvier 2002 et touche quelque 1 400 régimes auxquels adhèrent 33 000 participants, ce qui représente un actif de plus de 430 millions de dollars. Nous estimons également à environ 50 millions de dollars les primes annuelles récurrentes générées par cette entente. Cet important bloc d'affaires contribuera à diminuer nos coûts unitaires en même temps qu'il permettra de rentabiliser davantage les investissements faits en développement technologique au cours des cinq dernières années.

### Rentes assurées

Nous avons connu une année record, en 2001, dans la souscription des rentes assurées. Les primes brutes recueillies totalisent en effet 237,7 millions de dollars, en hausse de 102 % par rapport à l'année 2000. Pour la société, il s'agit de la meilleure performance de ventes jamais réalisée dans ce créneau de marché. Cette performance est d'autant plus méritoire qu'elle a été enregistrée dans un contexte de taux d'intérêt très bas, contexte ordinairement peu propice aux ventes de rentes assurées.

Nous jouissons d'une très bonne notoriété dans ce créneau de marché, et ce, dans toutes les provinces canadiennes. Il s'agit d'un marché très compétitif, mais où, particularité de ce marché, un nombre assez restreint de compétiteurs se retrouvent. Les exigences de capital passablement élevées rebutent en effet bon nombre d'assureurs de s'intéresser à ce marché.

### Fonds sous gestion

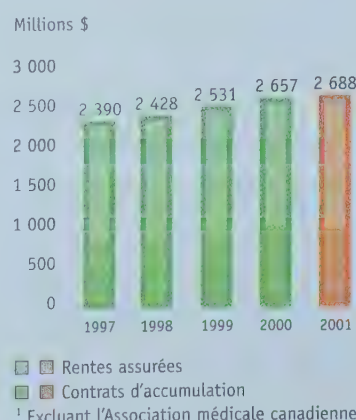
Les fonds sous gestion du secteur des Rentes collectives s'élèvent à 2,7 milliards de dollars au 31 décembre 2001, en baisse de 35 % par rapport au

31 décembre 2000. Cette baisse est en grande partie imputable au transfert, effectué en juillet 2001, de 1,6 milliard de dollars provenant de la partie « fonds distincts » du contrat de l'Association médicale canadienne à la société Vie MD. Si l'on exclut ce contrat, les fonds sous gestion montrent une hausse de quelque 30 millions par rapport à l'année antérieure (graphique 22).

Les fonds sous gestion des contrats d'accumulation s'élèvent à 1,0 milliard de dollars au 31 décembre 2001, en baisse de 4 % par rapport au 31 décembre 2000. Cette baisse est due, principalement, à la faiblesse des rendements obtenus sur les divers marchés boursiers en 2001. On sait que la majeure partie des sommes générées par ces rendements est investie dans les fonds distincts, fonds qui comportent une très grande proportion de placements en actions.

Du côté des rentes assurées, les fonds sous gestion s'élèvent à 1,6 milliard de dollars au 31 décembre 2001, une hausse de 5 % par rapport au 31 décembre 2000. Il s'agit d'une hausse importante, attribuable aux ventes réalisées durant l'année. Il faut savoir qu'il est plus difficile d'enregistrer des hausses de fonds sous gestion pour ce type de produit étant donné l'ampleur des versements périodiques faits aux rentiers.

**22 Fonds sous gestion<sup>1</sup>**  
Rentes collectives



### Rentes collectives

#### Facteurs clés de succès

- Solides relations avec les réseaux de distribution
- Choix diversifié d'options d'investissement
- Service à la clientèle de qualité supérieure

#### Avantages concurrentiels

- Bon ratio qualité/prix
- Systèmes administratifs à la fine pointe et bonnes facilités Internet
- Ouverture à l'égard du marché des petites et moyennes entreprises
- Expertise et compétitivité largement reconnues dans le créneau des rentes assurées à primes uniques

#### Stratégie

- Augmenter notre capacité de distribution (principalement à l'extérieur du Québec)
- Rechercher de façon proactive des ententes stratégiques qui permettraient au Groupe de progresser plus rapidement que strictement par réseaux internes

### Développement technologique

Sur le plan du développement technologique, l'année 2001 a été marquée par deux conversions majeures à nos systèmes informatiques, soit celle des régimes de retraite collectifs du Trust Banque Nationale et celle des contrats d'accumulation collectifs de La Nationale Vie. Fait intéressant, nous n'avons eu que très peu de modifications à apporter à notre système afin de nous adapter aux diverses particularités des contrats en question.

Nous avons également conçu deux nouveaux sites Internet, lesquels viennent s'ajouter au site lancé l'an dernier et qui est réservé à l'usage des participants. Le premier des deux nouveaux sites est



réservé aux représentants et vise à aider ces derniers à mieux servir leur clientèle; le deuxième site est réservé aux responsables de régimes de retraite et vise à faciliter la tâche de ces

derniers dans l'administration de leurs régimes.

## Réseaux de distribution

Le secteur des Rentes collectives distribue ses produits par le biais de trois réseaux

de distribution, qui servent l'ensemble du territoire canadien. Le premier est composé de firmes d'actuaire-conseils; le deuxième est formé de courtiers spécialisés en assurance collective désireux d'optimiser leur relations commerciales en offrant des solutions pour la retraite à leurs clients; le troisième regroupe des courtiers et des représentants du réseau Carrière associés à la société mère. Des stratégies de distribution différentes sont privilégiées pour chaque réseau. Ces stratégies permettent d'adapter les produits offerts aux particularités de chacun des réseaux ainsi qu'aux compétences des firmes et des représentants qu'ils regroupent.

## Stratégie

Sur le plan de la croissance des affaires, nous entendons poursuivre notre stratégie et continuer de viser le marché des petites et des moyennes entreprises. C'est le marché qui semble nous offrir les meilleures possibilités de développement à court et à moyen terme. Notre pénétration dans ce marché est actuellement très bonne au Québec et notre nouvelle entente avec le Trust Banque Nationale vient consolider davantage notre position privilégiée dans la province. Nous entendons accroître de façon significative notre présence en Ontario et dans les provinces de l'Atlantique au cours des prochaines années.

Sur le plan technologique, nous continuerons de privilégier le développement d'applications Internet destinées à notre clientèle et à nos réseaux de distribution, afin de faciliter l'administration des régimes et de répondre aux attentes de clients de plus en plus nombreux à utiliser Internet comme moyen de communication.

Sur le plan de la rentabilité, le contrôle des frais d'exploitation, la recherche d'ententes stratégiques avec d'autres partenaires et le suivi serré des résultats de mortalité des rentiers demeureront sûrement les facteurs clés de succès pour le secteur.

## Description du secteur des Rentes collectives

Le secteur des Rentes collectives offre des produits et des services spécialisés, adaptés aux besoins des participants aux régimes de retraite. Ces produits et ces services sont regroupés en deux grandes familles.

La première, celle des rentes assurées, présente un choix de contrats de rentes garanties par la société. L'Industrielle Alliance est l'un des chefs de file canadiens pour ce type de produit et possède une expertise largement reconnue.

La seconde famille est composée de véhicules d'accumulation d'épargne en vue de la retraite. Elle inclut les services complets d'investissement et d'administration pour les régimes de retraite à cotisations ou à prestations déterminées, les REER collectifs et les régimes de participation différée aux bénéfices. Les personnes qui participent à ces régimes ont accès à une vaste gamme d'options de placement, entre autres des certificats de placement garantis et une famille de 52 fonds distincts. Ces fonds sont gérés par des professionnels consciencieux, tant internes qu'externes. Ils permettent d'investir dans une diversité de placements, dans les principales économies mondiales, dans les différentes catégories de titres (actions, obligations, etc.) et selon différents styles de gestion.

### Produits et services

- Régimes à cotisations déterminées
  - Régimes de pension agréés (RPA)
  - Régimes de retraite simplifiés (RRS)
  - Régimes enregistrés d'épargne-retraite collectifs (REER)
  - Régimes de participation différée aux bénéfices (RPDB)
- Régimes à prestations déterminées
  - Régimes de pension agréés (RPA)
  - Régimes de retraite individuels (RRI)
- Produits de rentes
  - Rentes assurées ou garanties
  - Comptes de retraite immobilisés (CRI)
  - Fonds enregistrés de revenu de retraite (FERR)
  - Fonds de revenu viager (FRV)
- Véhicules de placement
  - Fonds distincts (52 fonds commercialisés)
  - Certificats de placement garantis (CPG)
  - Multigestion dynamique
- Système de réponse vocale interactive et accès Internet

### Clientèle

- Petites et moyennes entreprises
- Contrats en vigueur : environ 4 500 contrats couvrant plus de 125 000 participants

### Réseaux de distribution

- Représentants du réseau Carrière
- Courtiers spécialisés
- Cabinets d'actuaire-conseils



# Quand le potentiel devient...



« La réussite, comme tout travail, demande du mouvement. Les efforts que l'y consacre permettent de s'habituer et d'acquiescer aux progrès et à l'accomplissement... et une grande satisfaction personnelle. »



**Julie Leclerc**

Directrice, Administration  
Valeurs mobilières, Industrielle Alliance

## ... performance

### Placements

Les activités de placement de la société sont regroupées sous trois secteurs : les Valeurs mobilières, les Prêts hypothécaires et les Placements immobiliers. Bien que les activités liées à la gestion des actifs de ces secteurs soient exercées à Québec, à Toronto et à Vancouver, leur coordination est maintenant regroupée sous une seule et même direction pour l'ensemble du Groupe. Ce regroupement vise à optimiser l'utilisation des ressources et à faire bénéficier toutes les sociétés du Groupe du savoir-faire et de l'expertise développés par chacune.

Pour les fonds généraux, l'objectif des services de placement est d'abord d'assurer la protection du capital, tout en favorisant l'optimisation du rendement, alors que pour les fonds distincts, l'objectif consiste à maximiser le rendement total pour les détenteurs d'unités, tout en contrôlant les risques indus de pertes de capital, conformément aux objectifs de chaque fonds.

Depuis 1996, la société confie aussi à des gestionnaires externes la gestion de certains fonds distincts, afin de permettre à la clientèle de bénéficier d'un vaste éventail de choix quant aux véhicules de placement et aux styles de gestion.

#### Environnement économique et financier

Les services de placement ont dû évoluer dans un contexte économique relativement difficile en 2001, caractérisé par un ralentissement économique et par une baisse – et une volatilité – des marchés boursiers.

Après une décennie de croissance économique continue, l'année 2001 s'est en effet ouverte sous un ciel plus sombre, un certain nombre d'indicateurs pointant vers un ralentissement de l'activité économique. Pour éviter un freinage trop brusque de l'économie, les banques centrales canadienne et américaine ont réduit leurs taux d'intérêt directeurs à plusieurs reprises en 2001. Ces baisses ont permis de retrancher 350 points de base au taux directeur du Canada et 475 à celui des États-Unis, ramenant ainsi ces taux à des niveaux inférieurs à ceux d'il y a 40 ans.

Dès que les autorités monétaires se sont mises à abaisser les taux d'intérêt, plusieurs observateurs ont cru que l'activité économique reprendrait et qu'il serait possible d'éviter une récession. Or, malgré l'action énergique des banques centrales, le spectre de la récession a continué de menacer tout au cours de l'année 2001. À la fin du mois de

Actif de 15,1 milliards de dollars, en hausse de 7 %

Qualité des placements exceptionnelle

Proportion des placements douteux : 0,28 % (0,26 % en 2000)

Titres obligataires cotés BB et moins : 0,03 % (0,23 % en 2000)

Taux de délinquance du portefeuille hypothécaire : 0,48 % (0,23 % en 2000)

Taux d'occupation du parc immobilier : 96,3 % (96,7 % en 2000)

Appariement très serré : écart de durée de 0,05 année

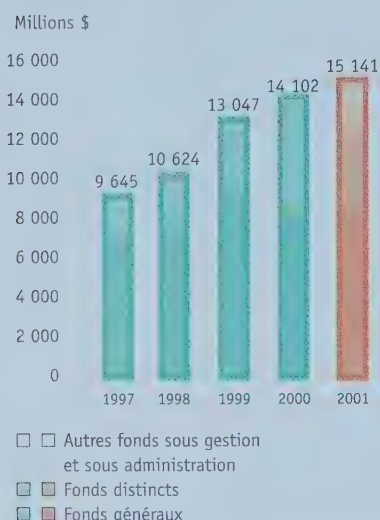
Proportion de l'actif des fonds distincts dont le rendement est supérieur à la médiane : 75 %

septembre, l'économie américaine a même connu un trimestre de croissance négative, une première depuis dix ans. Et, alors qu'on tentait à tout prix d'éviter la récession, tant en Amérique du Nord qu'ailleurs dans le monde, les attentats terroristes du 11 septembre sont venus assombrir encore davantage le paysage économique et aggraver une situation déjà fragile.

Cet environnement de ralentissement économique a malmené les marchés boursiers. Du début de l'année jusqu'au 11 septembre, l'état précaire de l'économie ainsi que la baisse des profits des entreprises ont eu raison des marchés. Dans les jours qui ont suivi les attentats, les Bourses nord-américaines ont été fermées et, à leur réouverture, les indices ont chuté considérablement. Ce n'est qu'à partir du 21 septembre, date à laquelle les indices boursiers ont atteint leur plus bas niveau de l'année, que les marchés



## 23 Actif sous gestion et sous administration



ont connu une remontée. Malgré cette remontée, le TSE 300, le S&P 500 et le Nasdaq ont terminé l'année 2001 avec des taux de rendement totaux négatifs, de -12,6 %, -6,4 % et -28,4 % respectivement. Le marché obligataire, par contre, a été favorisé par l'environnement économique, en 2001. Pour la deuxième année consécutive, ce sont en effet les obligations qui ont procuré les meilleurs rendements. L'indice obligataire universel de Scotia Capitaux, par exemple, a procuré un rendement de 8,1 %, surclassant largement le rendement des actions canadiennes, américaines et étrangères.

La plupart des économistes prévoient maintenant une reprise au cours de l'année 2002. Ce sont encore une fois les États-Unis qui devraient jouer le rôle de locomotive de l'économie mondiale. On s'attend par ailleurs que le Japon, qui forme la deuxième économie mondiale, connaisse une croissance négative en 2002 et que l'Europe, qui possède maintenant une monnaie unique, n'enregistre qu'une modeste croissance.

### Actif sous gestion et sous administration

Malgré une baisse généralisée des valeurs boursières en 2001, l'actif de la société n'a cessé d'augmenter tout au cours de

l'année. Ainsi, l'actif sous gestion et sous administration s'élève à 15,1 milliards de dollars au 31 décembre 2001, une augmentation de 7 % au cours des douze derniers mois (graphique 23). L'actif de la société est composé de l'actif des fonds généraux des sociétés du Groupe, qui représente 8,9 milliards de dollars, de l'actif des contrats à fonds distincts, qui totalise 4,0 milliards, ainsi que des autres actifs sous gestion et sous administration, qui s'élèvent à 2,2 milliards.

Il faut noter que le contrat géré pour le compte de l'Association médicale canadienne a été transféré au cours de l'année chez Vie MD, une nouvelle société d'assurance créée conjointement par Gestion MD et La Nationale Vie. Les sommes ainsi transférées représentaient un montant de 1,8 milliard de dollars à la fin de l'année 2001.

Depuis son transfert, l'actif du contrat de l'Association médicale canadienne est classé dans les autres actifs sous gestion et sous administration, et non plus dans les fonds distincts. Nous avons aussi regroupé, sous les autres actifs sous gestion et sous administration, tous les fonds de notre filiale de courtage en épargne collective, Investia, de même que ceux de notre filiale de fiducie.

L'augmentation de l'actif au cours de l'année provient principalement de ces nouvelles initiatives, qui ont presque toutes connu leur coup d'envoi véritable en 2001.

### Appariement et programme de placement

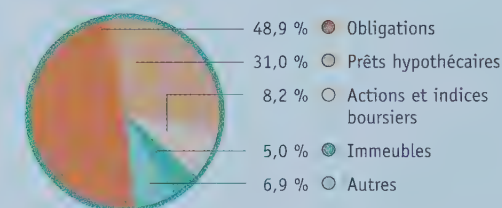
Les placements liés aux activités d'assurance et de rentes de la société sont majoritairement concentrés dans des titres à revenu fixe (notamment les obligations et les prêts hypothécaires) (graphique 24). L'actif apparié au surplus de la société sert essentiellement à la croissance à long terme et à l'optimisation du rendement après impôts. Bien que l'amélioration constante des rendements fasse partie des

préoccupations quotidiennes des gestionnaires de portefeuilles du Groupe, nos politiques de placement à l'égard des fonds généraux visent avant tout la protection du capital ainsi que le maintien d'un appariement serré entre la structure financière des éléments d'actif et celle des engagements, en vue de nous prémunir contre les risques associés aux fluctuations des taux d'intérêt.

Au 31 décembre 2001, l'écart entre la durée des éléments d'actif et celle des engagements de la société est de 0,05 année, soit largement en deçà de la marge de manœuvre de 0,25 année prévue dans nos politiques de placement. Cette statistique exclut les engagements à très long terme du secteur de l'Assurance vie individuelle, pour lesquels nous privilégions une stratégie de gestion active visant à maximiser le rendement d'un portefeuille de placements de grande qualité.

## 24 Répartition des placements par catégories d'actifs

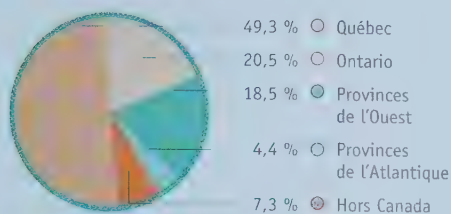
Au 31 décembre 2001



La société détient des contrats prévoyant l'échange de flux monétaires (*swaps*), qui sont calculés à partir d'un montant nominal de référence de 653,7 millions de dollars. Ces contrats sont utilisés dans le cadre du processus de gestion des risques financiers, notamment ceux associés aux fluctuations des taux d'intérêt et des valeurs marchandes, ainsi que pour l'investissement d'une partie du capital et surplus des sociétés du Groupe. Le risque de crédit courant, qui correspond aux montants qui nous sont payables par les différentes contreparties, est de 19,1 millions de dollars au 31 décembre 2001 (0,9 million au 31 décembre 2000). Le risque de crédit futur associé à ces contrats, qui représente le montant que les contreparties pourraient



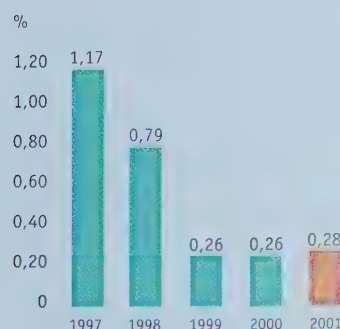
## 25 Répartition des placements par régions Au 31 décembre 2001



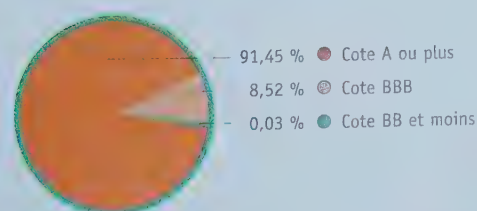
éventuellement nous devoir selon différents scénarios de marchés, est de 30,7 millions de dollars à la même date (21,4 millions au 31 décembre 2000). Il convient de préciser que toutes les contreparties avec lesquelles nous avons signé de telles ententes sont des institutions financières de grande qualité.

Les placements du Groupe sont bien diversifiés, tant en ce qui regarde les émetteurs et les secteurs d'activité qu'en ce qui regarde la répartition géographique, conformément aux

## 26 Placements douteux en pourcentage des placements



## 27 Répartition du portefeuille obligataire par cotes de crédit Au 31 décembre 2001



principes favorisant une saine gestion de l'actif, tels que définis dans les politiques de placement (graphique 25).

## Qualité des placements

La société dispose d'un actif d'excellente qualité. En effet, la valeur des placements douteux, en pourcentage des placements, n'est que de 0,28 % au 31 décembre 2001 (0,26 % au 31 décembre 2000) (graphique 26). Les placements douteux sont composés des obligations et des prêts hypothécaires en souffrance depuis trois mois ou plus, des prêts restructurés ainsi que des autres titres de placement en défaut.

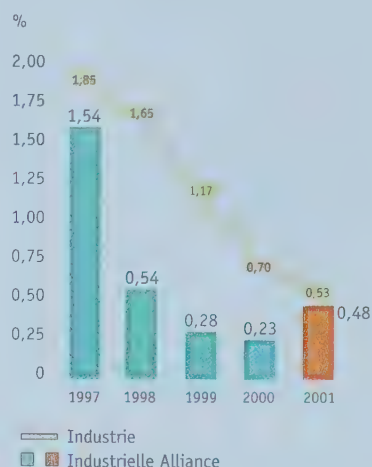
Le portefeuille obligataire continue d'afficher une très bonne qualité. Conformément aux règles définies dans les politiques de placement, la société investit dans des obligations dont la cote de crédit est de niveau BBB ou supérieur au moment de leur acquisition.

Au 31 décembre 2001, 91,45 % du portefeuille obligataire est composé de titres de qualité A ou supérieure et les titres cotés BB et moins ne représentent que 0,03 % du portefeuille (graphique 27).

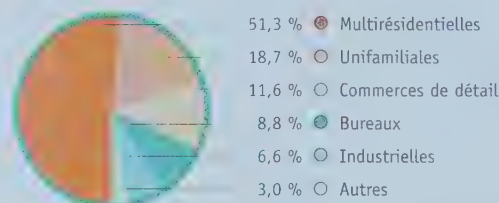
La qualité du portefeuille de prêts hypothécaires se compare à celle de l'industrie. La proportion des prêts en souffrance au 31 décembre 2001 est de 0,48 % (0,23 % au 31 décembre 2000), alors que l'industrie affiche un taux de 0,53 % (selon un sondage de l'Association canadienne des compagnies d'assurances de personnes) (graphique 28). Cette donnée tient compte des prêts assurés et non assurés.

La presque totalité des prêts hypothécaires sont garantis par des hypothèques de premier rang. En outre, 40,9 % du

## 28 Taux de délinquance du portefeuille de prêts hypothécaires



## 29 Répartition du portefeuille de prêts hypothécaires par types de propriétés Au 31 décembre 2001



portefeuille est composé de prêts assurés, et 70,0 % des prêts sont garantis par des propriétés résidentielles unifamiliales ou multirésidentielles (graphique 29).

Le taux d'occupation du parc immobilier de la société est de 96,3 % au 31 décembre 2001 (96,7 % à la fin de l'année 2000) et se compare très favorablement à celui des immeubles locatifs commerciaux des grandes villes canadiennes.

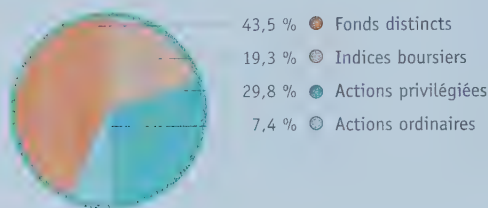
Les placements en titres de participation sont utilisés pour appairer des engagements à très long terme, pour couvrir des engagements liés à certains contrats d'assurance vie universelle ou pour investir une partie du capital de la société. La valeur marchande des portefeuilles d'actions et d'indices boursiers équivaut à 98,2 % de leur valeur aux livres au 31 décembre 2001 (102,1 % au 31 décembre 2000).



30

### Répartition des actions et des indices boursiers par catégories

Au 31 décembre 2001



Notons par ailleurs que les fluctuations des marchés boursiers ont une incidence directe limitée sur le bénéfice net de la société. En effet, 62,8 % du portefeuille d'actions et d'indices boursiers, qui totalise 703,2 millions de dollars, est composé de fonds distincts et d'indices boursiers, qui servent principalement à appairer les polices d'assurance vie universelle. Ces éléments d'actif sont comptabilisés à la valeur marchande et toute fluctuation de leur valeur est inscrite au compte des titulaires de polices universelles. De plus, 29,8 % du portefeuille est composé d'actions privilégiées et seulement 7,4 % d'actions ordinaires (graphique 30).

### Fonds distincts

Notre famille de fonds de placement se compose de fonds qui sont destinés à nos différentes clientèles des secteurs individuel et collectif. Le Groupe Industrielle Alliance offre en tout 89 fonds. De ce nombre, 35 composent la famille de fonds principale pour le secteur individuel (famille de fonds dont nous faisons la promotion activement), auquel s'ajoutent 17 autres fonds pour former la

famille de fonds principale pour le secteur collectif.

Au cours de 2001, nous avons revu en profondeur notre famille de fonds principale destinée à la clientèle du secteur individuel. Notre objectif était d'offrir à la clientèle une famille de fonds la plus complète et la plus performante possible. Ainsi, notre famille de fonds, qui est maintenant offerte par les

trois sociétés d'assurance vie du Groupe, couvre chacune des grandes classes d'actifs et offre une diversification géographique adéquate (graphique 31). Elle présente également des styles de gestion différents et complémentaires et permet de bénéficier de l'expertise de nos gestionnaires internes de même que de celle de gestionnaires externes de qualité, soigneusement sélectionnés. Nos gestionnaires internes assument la gestion de 27 fonds, soit 64 % de l'ensemble de l'actif sous gestion. Nos clients peuvent compter sur une équipe de gestionnaires internes expérimentés qui analysent de manière approfondie et constante l'environnement économique nord-américain de même que les marchés canadiens.

Nos gestionnaires externes gèrent pour leur part 62 fonds. Au cours de l'année 2001, Talvest Fonds d'investissement et Legg Mason Funds se sont ajoutés à notre liste de gestionnaires externes, qui sont maintenant au nombre de 15. Chacun des gestionnaires externes est évalué et sélectionné à partir de son expertise, de la qualité de son processus de gestion et d'autres facteurs qualitatifs et quantitatifs définis. Parmi nos gestionnaires externes,

nous comptons également quelques-uns des plus grands noms du marché, comme Fidelity, Templeton, AGF et State Street Global Advisors. Ces derniers gèrent environ 75 % de l'actif des fonds confiés à des gestionnaires externes.

Malgré le recul important des marchés en 2001, l'actif net total des fonds de placement (excluant les caisses de retraite autonomes et le contrat de l'Association médicale canadienne) est passé de 3 520 millions de dollars au 31 décembre 2000 à 3 529 millions au 31 décembre 2001. Les composantes de la variation de l'actif net des fonds de placement au cours de l'année 2001 est indiquée au tableau suivant.

### Variation de l'actif net des fonds de placement

Millions \$

Solde au 31 décembre 2000	3 520
Émission nette d'unités	140
Frais d'exploitation	(77)
Revenus nets de placements	(54)
<b>Solde au 31 décembre 2001</b>	<b>3 529</b>

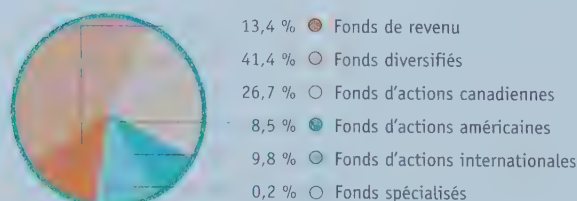
Quant à la performance des fonds de placement offerts par le Groupe Industrielle Alliance, 40 fonds, représentant 75 % de l'actif net total des fonds de placement, ont généré une performance meilleure que la médiane en 2001 (voir le tableau suivant). Des fonds gérés à l'interne, 82 % de l'actif net se situe au-dessus de la médiane.

Les rendements de nos fonds de placement de même que l'information financière détaillée s'y rapportant sont présentés dans les rapports financiers annuels sur les fonds de placement, préparés par les sociétés du Groupe Industrielle Alliance.

31

### Répartition des fonds de placement selon les catégories de fonds

Au 31 décembre 2001



### Performance relative des fonds de placement

Rendement brut sur un an

Au 31 décembre 2001

	Rendement supérieur à la médiane	Rendement inférieur à la médiane	Fonds ayant moins d'un an d'existence	Total
Nombre de fonds	40	37	12	89
Actif (millions \$)	2 646	842	41	3 529
En % de l'actif	75 %	24 %	1 %	100 %



# Gestion

## des risques

**A**u cours des dernières années, les autorités réglementaires ont établi des directives visant l'adoption, par les sociétés du secteur des services financiers, de normes de saines pratiques commerciales et financières. Ces directives sont regroupées par champs d'application. Elles portent notamment sur la gestion du capital, la qualité de l'actif – principalement en ce qui concerne l'évaluation des risques et la gestion des placements –, l'appariement des placements avec les engagements, la conception et la souscription des produits, le respect des engagements envers les titulaires de contrats et les mécanismes de contrôle interne.

Les autorités réglementaires demandent par ailleurs aux sociétés d'établir des politiques et des procédures de contrôle à l'égard des différentes normes prescrites ainsi que d'en vérifier le respect et de s'assurer qu'elles demeurent adaptées aux circonstances, au fur et à mesure de l'évolution de l'entreprise et du marché.

En vue de se conformer aux exigences réglementaires, la société a mis en place un programme de politiques et de procédures relatives aux normes de saines pratiques commerciales et financières. Ces politiques et ces procédures ont été approuvées par le conseil d'administration de chacune des sociétés du Groupe, qui ont pu confirmer aux organismes de surveillance que les exigences en matière de normes de saines pratiques commerciales et financières étaient respectées intégralement.

Nous présentons, ci-dessous, les mécanismes de gestion de deux risques en particulier, soit le risque de fluctuation des taux d'intérêt et le risque de baisse des marchés boursiers.

### Risque de fluctuation des taux d'intérêt

Le risque de fluctuation des taux d'intérêt est défini comme étant le risque de subir une perte financière résultant d'une fluctuation des taux d'intérêt. Cette perte

peut être causée, lorsque les taux augmentent, par l'obligation de vendre à perte des éléments d'actif afin de satisfaire à certaines obligations ou, lorsque les taux diminuent, par l'obligation de réinvestir à des taux moindres des éléments d'actif arrivés à échéance avant les obligations avec lesquelles ils sont appariés.

La société gère le risque de fluctuation des taux d'intérêt au moyen d'une politique d'appariement, dont elle s'est dotée il y a plusieurs années et qui est mise à jour périodiquement. L'objectif premier de cette politique est de minimiser la volatilité des marges bénéficiaires causée par les fluctuations entre les rendements réalisés et ceux crédités aux contrats existants. Pour assurer le suivi de l'état de l'appariement, les placements sont segmentés par blocs d'appariement, établis selon la structure des flux monétaires des engagements, et le tout est regroupé par secteurs d'activité. Les flux monétaires de l'actif doivent tendre à correspondre à ceux des engagements, y compris à ceux des marges anticipées sur l'horizon à long terme pour chacun des blocs d'appariement.

Pour les portefeuilles de rentes de la société, qui représentent 49,8 % des engagements actuariels des fonds généraux, la société estime qu'une baisse immédiate de 1 % des taux d'intérêt entraînerait une augmentation du bénéfice net de 1,2 million de dollars, alors qu'une hausse immédiate de 1 % entraînerait une réduction du bénéfice net de 1,0 million de dollars.

En plus d'assurer une saine gestion de ce risque par le biais d'un appariement serré entre les éléments d'actif et de passif, la société utilise des hypothèses de réinvestissement prudentes lors de l'évaluation des engagements actuariels.

### Risque de baisse des marchés boursiers

Un autre risque pour lequel la société assure une saine gestion est le risque

qu'une baisse des marchés boursiers entraîne une perte financière. Une baisse des marchés boursiers peut avoir un effet sur les honoraires de gestion perçus à l'égard des fonds distincts, sur la charge résultant de la garantie de capital offerte sur ces mêmes fonds distincts, de même que sur le rendement des éléments d'actif qui sont adossés au capital et aux engagements actuariels du fonds général de la société.

Afin d'assurer une saine gestion du risque de baisse des marchés boursiers, des limites quantitatives et qualitatives d'utilisation des actions sont clairement définies dans la politique de placement de la société.

La société estime que, au 31 décembre 2001, une chute de 10 % du marché boursier, qui perdurerait pendant une année entière, entraînerait une réduction du bénéfice net de 10,1 millions de dollars.

### Examen dynamique de suffisance de capital

Par ailleurs, l'Institut Canadien des Actuaires exige que l'actuaire désigné présente un rapport annuel aux administrateurs et aux dirigeants sur la solvabilité présente et future de la société. Pour ce faire, l'actuaire désigné doit identifier les principaux risques pouvant affecter la solvabilité de la société, en mesurer l'incidence potentielle et préciser les mesures permettant d'atténuer ces risques. La fluctuation des taux d'intérêt de même que la baisse des marchés boursiers font partie des scénarios analysés par l'actuaire. Or, même en l'absence de mesures correctives de la part de la direction, la solvabilité de la société demeure toujours supérieure aux normes exigées par les autorités réglementaires, et ce, pour tous les scénarios analysés.



# Ressources

## humaines

La croissance soutenue que connaît le Groupe Industrielle Alliance depuis quelques années n'est pas le fruit du hasard. C'est en effet grâce au travail, aux compétences et au dévouement des employés du Groupe que l'on a pu maintenir cette belle progression. Et ce n'est nullement un cliché d'affirmer que nos succès, nous les devons à la performance de toutes ces personnes. Voici donc quelques-unes des principales réalisations de l'année 2001.

### Synergie au sein des sociétés du Groupe

Dans la foulée du mouvement amorcé en 2000 – visant à assurer une plus grande synergie entre les sociétés du Groupe –, nous avons, en 2001, poursuivi la mise en commun de l'expertise du personnel de toutes les sociétés du Groupe. C'est ainsi qu'un nombre grandissant de gestionnaires ont vu leurs responsabilités s'étendre aux activités des trois sociétés d'assurance vie du Groupe. C'est notamment le cas dans les secteurs des Placements, de l'Assurance collective, des Rentes collectives et du Contrôle. Aussi, des employés de tous les secteurs sont appelés à participer à des projets communs au sein des entreprises du Groupe. Le travail en équipe constitue désormais une valeur fondamentale pour le Groupe.

### Boni et programme d'achat d'actions

Pour permettre aux employés des trois sociétés d'assurance vie du Groupe de participer aux résultats financiers de la société, nous avons instauré, en 2001, un nouveau programme de boni. Ainsi, pour la première fois, en 2002, un même boni, basé sur les résultats de 2001, sera versé à tous les employés des sociétés d'assurance vie du Groupe.

Tenant par ailleurs à développer le sentiment d'appartenance envers l'organisation, le conseil d'administration

des mêmes trois sociétés a entériné, au printemps 2001, l'implantation d'un programme d'achat d'actions, ouvert à tous les membres du personnel des trois entreprises. Les employés qui le désirent peuvent donc acquérir des actions de l'Industrielle Alliance, jusqu'à concurrence de 5 % de leur salaire, sans excéder 1 500 \$ par année, et profiter, en plus, d'une contribution de l'employeur équivalente à 50 % du montant versé. Déjà, après quelques mois, près de 600 employés se sont prévalus de cet avantage.

### Code d'éthique

Désirant maintenir son excellente réputation dans un secteur d'activité compétitif, où la confiance constitue un fondement essentiel, l'Industrielle Alliance s'est dotée, en 2001 – à l'instar des autres sociétés du Groupe –, de son *Code d'éthique et règles de conduite professionnelle*. Ce code, qui intègre de nombreuses règles déjà existantes, est destiné au personnel, aux représentants, aux administrateurs et aux fournisseurs de la société. Il vise à s'assurer que toute personne appelée à agir au nom de la société le fasse avec loyauté, honnêteté, intégrité et professionnalisme. Il représente également l'engagement personnel de tous les employés du Groupe Industrielle Alliance à respecter et à assurer la confidentialité des renseignements personnels des clients.

### Équité en emploi

L'équité salariale entre les différents groupes d'employés a toujours représenté une valeur de base à la société. L'entrée en vigueur de la loi québécoise sur l'équité salariale est venue, en 2001, encadrer ce principe sur le plan juridique. Nous avons ainsi comparé, de façon exhaustive, les salaires prévus pour les

Quand le  
potentiel  
devient...

... performance

- Adaptation de la structure organisationnelle pour favoriser une plus grande synergie au sein des entreprises du Groupe
- Instauration d'un boni de Groupe et d'un programme d'achat d'actions pour les employés
- Adoption d'un code d'éthique et de règles de conduite professionnelle
- Mise en œuvre d'un programme d'équité en emploi
- Révision et amélioration du programme de gestion du rendement
- Investissements importants en matière de formation de la main-d'œuvre
- Implantation d'outils de recrutement plus performants
- Élaboration d'un plan de continuité en cas de désastre

catégories d'emplois à prédominance féminine et ceux prévus pour les catégories d'emplois à prédominance masculine. Cette étude a révélé que l'écart moyen n'était que de 1 % et touchait un nombre limité de postes. Conformément à la loi, les ajustements salariaux nécessaires ont été apportés.

### Évaluation de la performance

Reconnaître la contribution du personnel, c'est notamment offrir une rémunération globale juste et équitable. Pour être en mesure de bien juger de la contribution du personnel, des programmes de gestion du rendement ont été revus et étendus à tous les employés du Groupe. En vertu de



ces programmes, chaque membre d'une équipe de travail profite d'un moment privilégié d'échange avec son gestionnaire, moment où sont discutés l'apport de l'employé à l'équipe et les moyens d'assurer le plein développement de son potentiel. Cette année, nous avons révisé et amélioré certains de ces programmes afin de s'assurer que tous reflètent les standards actuels et les valeurs privilégiées dans l'organisation. Les employés performants sont donc assurés d'une reconnaissance tangible.

### Programme de formation

La formation et le développement continus du potentiel de notre personnel demeurent au centre de nos préoccupations. Nous avons continué, tout au cours de 2001, de favoriser le suivi de formations pertinentes auprès de nos employés. Les budgets que nous avons consacrés aux dépenses de formation ont continué d'être importants. À ce chapitre, nous dépassons largement les exigences gouvernementales en la matière. Le programme de formation de la société permet au personnel d'évoluer dans un milieu stimulant et dynamique, où l'esprit d'entreprise et la performance sont également valorisés. D'ailleurs,

contrairement à beaucoup d'organisations, nous n'éprouvons pas de problème de conservation de la main-d'œuvre; le taux de conservation du personnel demeure très élevé, soit au-dessus de 95 %.

### Recrutement

Le Groupe Industrielle Alliance maintient un niveau élevé d'exigences dans ses activités de recrutement du personnel et dans ses critères de sélection. C'est un défi constant de dénicher, dans un marché compétitif, les candidats qui présentent le potentiel et les compétences de pointe que nous recherchons. Le bilinguisme demeure toujours un des critères de base requis puisque nous devons assurer un service de première qualité à notre clientèle, et ce, partout au pays. Pour faciliter le recrutement, nous avons, en 2001, implanté un nouvel outil technologique qui nous permet de mieux cibler nos activités de recrutement par le biais de notre site Internet. Nous avons également continué d'entretenir des contacts soutenus avec les principales universités canadiennes où nous recrutons de jeunes finissants universitaires. En 2001, le nombre d'employés a augmenté de 87, pour totaliser, en décembre, 2 035 personnes.

### Plan de continuité

En plus de nous avoir profondément touchés, en raison de ses retombées sur le plan humain et social, la catastrophe du 11 septembre 2001, survenue aux États-Unis, a démontré l'importance de disposer d'un plan de continuité adéquat. C'est ainsi que nous avons complété, en 2001, la conception et la mise en place de notre Plan de continuité des affaires. Ce plan vise à garantir qu'en cas de désastre tous les moyens pourront être déployés pour que les principales activités d'affaires de la société soient rétablies rapidement, que la communication avec nos différentes clientèles soit maintenue et que la protection de nos employés soit assurée.

### Conclusion

L'année 2001 a été riche en réalisations de toutes sortes. Toutes les réalisations ont un point en commun : elles attestent du désir du Groupe Industrielle Alliance d'assurer un meilleur environnement de travail à un riche réservoir de talents qui, mis en commun, peuvent nous porter vers des performances à la hauteur de notre potentiel.

# Quand le potentiel devient...

« Le bénévolat fait partie intégrante de ma vie. Durant mes heures de loisir, j'aide des gens démunis à trouver des moyens de vivre plus aisément; au travail, j'organise le bien-être financier des particuliers. »



Firoz Hirji  
Actuaire, Secteur du collectif  
La Nationale Vie

## ... performance

### Engagement communautaire

**A**nnée après année, le Groupe Industrielle Alliance est fier de s'engager socialement auprès de la communauté, dans un souci de contribuer sans cesse à l'essor, au mieux-être et à l'épanouissement de cette dernière. La société considère son engagement comme le prolongement naturel des valeurs qui lui ont permis de grandir et de se développer au fil des ans. Son engagement social se traduit principalement par un apport financier direct auprès de divers organismes et institutions d'aide ou de développement, sous forme de dons ou de commandites, ainsi que par la participation volontaire d'employés auprès d'organismes humanitaires auxquels ils s'identifient étroitement.

Membre du programme Imagine, le Groupe consacre 1 % de son bénéfice avant impôts en dons à des organismes qui jouent un rôle essentiel d'aide dans leur communauté.

#### Appui aux secteurs de la santé, de l'éducation et des services sociaux

Même si un très grand nombre de causes méritent un soutien, les entreprises du Groupe privilégient particulièrement, par le biais de dons, celles liées à l'amélioration de la qualité de vie des individus et celles favorisant le développement dans les secteurs de la santé, de l'éducation et des services sociaux.

Par leur présence régionale très forte, les entreprises du Groupe Industrielle Alliance vivent au rythme des communautés qu'elles servent. Elles peuvent ainsi intervenir, directement ou par le biais d'organismes locaux, là où les besoins sont les plus pressants. Plusieurs exemples témoignent de l'engagement social du Groupe dans la communauté.

- ◊ Membre du programme Imagine
- ◊ Appui aux secteurs de la santé, de l'éducation et des services sociaux, principalement par le biais de dons
- ◊ Appui aux arts et à la culture, principalement par le biais de commandites
- ◊ Encouragement du bénévolat
- ◊ Mise à jour des engagements en matière de service à la clientèle
- ◊ Création d'un service de règlement des différends

Le Groupe apporte un appui financier aux organismes qui encouragent la recherche sur les maladies tels le cancer, l'alzheimer, la leucémie et les maladies du cœur et soutiennent les personnes qui en sont atteintes. Le Groupe appuie également financièrement un grand nombre de



fondations universitaires afin de favoriser l'enseignement supérieur et l'avancement de la recherche scientifique. Il encourage aussi, par le biais de commandites, l'éducation et le désir d'apprendre chez les jeunes du primaire.

Depuis nombre d'années, toutes les entreprises du Groupe offrent également un appui sans condition à la campagne de collecte de fonds de Centraide. En plus de contribuer financièrement à titre de sociétés, les entreprises du Groupe Industrielle Alliance encouragent les initiatives personnelles de leurs employés envers cette cause humanitaire. À l'Industrielle Alliance, un employé a encore une fois, en 2001, été libéré de ses fonctions, pendant plusieurs mois, le temps de l'organisation de la campagne régionale annuelle. Le Groupe Industrielle Alliance a aussi apporté son appui au peuple américain et son soutien aux victimes de l'attentat meurtrier du 11 septembre dernier, par la voie de dons remis à la Croix-Rouge et à l'Armée du Salut.

### Appui aux arts et à la culture

Le Groupe Industrielle Alliance contribue aussi à la diffusion de la culture dans la communauté en participant, principalement par le biais de commandites, à des activités liées aux arts de la scène (théâtre, musique, danse, spectacles) et aux arts visuels (peinture, photographie).

Parmi les principales commandites en 2001, l'Industrielle Alliance s'est associée à l'Orchestre symphonique de Québec à titre de commanditaire majeur des Concerts Famille. Le Cirque Éos et le Cirque Éloize ont eux aussi bénéficié de la générosité de l'Industrielle Alliance, qui était le commanditaire principal et présentateur des spectacles *Imaginaire* et *Excentricus*.

Dans l'ouest du pays, l'Industrielle Alliance *Pacifique* commandite depuis 10 ans le programme annuel de concerts des écoles primaires de l'Orchestre symphonique de Vancouver. En 2001, plus de 40 000 jeunes ont assisté aux différents concerts présentés au printemps et à l'automne. L'Industrielle Alliance *Pacifique* a aussi donné son appui à titre de commanditaire exclusif de l'exposition *Krieghoff : images du Canada* à la Vancouver Art Gallery.

### Bénévolat

Conscients de leur rôle dans la société, plusieurs employés et membres de la direction du Groupe trouvent important de s'engager eux-mêmes, de façon bénévole, dans une cause qui leur tient à cœur. Ces engagements se traduisent de multiples façons. Plusieurs employés et dirigeants sont membres de conseils d'administration d'organismes ou de fondations hospitalières et universitaires ou de conseils d'organismes communautaires; d'autres font partie de comités organisateurs de différents événements destinés à amasser des fonds; d'autres enfin sont souscripteurs pour des collectes de fonds ou participent à des marches, à des courses à relais, à des courses à obstacles ou autres pour amasser des sommes destinées à des œuvres de charité, des organismes offrant des repas chauds aux personnes âgées et aux personnes handicapées, etc.

Par le biais d'un programme d'appui financier, les entreprises du Groupe encouragent toutes les initiatives et le bénévolat des employés visant à amasser des fonds auprès de leurs collègues pour des organismes humanitaires reconnus.

### Un engagement reconnu par la communauté

L'engagement social du Groupe est reconnu. Ainsi, à Edmonton, La Nationale Vie a reçu une distinction pour sa contribution financière à la Fondation Stollery Children's, contribution qui a aidé à la construction d'un centre de soins de santé pour enfants. À Québec, la plus haute distinction de Centraide, un *certificat Platine*, a été remise pour une deuxième année consécutive à l'Industrielle Alliance afin de souligner la généreuse participation de plus de 600 employés à la campagne 2001.

Pour l'année 2002, l'Industrielle Alliance s'engage à demeurer présente à la communauté et à son épanouissement. Elle entend poursuivre son engagement social et culturel dans toutes les régions du Canada, à continuer d'appuyer les organismes qui soutiennent les personnes les plus défavorisées de notre société, à encourager la recherche et l'éducation et à contribuer au développement des arts et de la culture.

### Engagements en matière de service

Soucieuse d'améliorer sans cesse la qualité de son service, l'Industrielle Alliance a mis à jour, en 2001, ses engagements en matière de service à la clientèle et a mis sur pied un service impartial de règlement des différends.

L'Industrielle Alliance s'est ainsi engagée à offrir un service personnalisé de qualité exemplaire, axé sur le respect du client, la rapidité d'exécution du traitement d'une demande, l'accessibilité à une information complète et la simplicité de ses exigences administratives. Des engagements précis ont été communiqués à la clientèle en ce qui regarde, par exemple, les demandes de renseignements, les changements touchant la protection d'assurance, l'expédition des reçus pour les sommes déposées dans les régimes d'épargne-retraite, le versement de prestations à la suite d'un décès, d'un retrait ou d'un rachat de contrat d'assurance ou de rentes. Tous les employés et tous les représentants ont également été invités à souscrire à un code d'éthique rigoureux, qui prévoit notamment le respect de la confidentialité des renseignements personnels.

L'Industrielle Alliance a également mis en place un service de règlement des différends pour s'assurer de répondre de façon juste aux demandes de révision de dossier d'un client. Ainsi, si un client est insatisfait d'une décision de la société ou d'un service rendu, si une erreur s'est glissée dans le traitement de son dossier ou s'il désire déposer une plainte, il est invité à entrer en communication avec l'Officier de règlement des différends. Cette personne agit à titre de médiateur interne indépendant. Elle étudie les plaintes formulées, avec célérité et impartialité, et propose des solutions équitables, en toute confidentialité.

# Analyse par la direction

## des résultats d'exploitation et de la situation financière

L'analyse par la direction des résultats d'exploitation et de la situation financière porte sur les éléments suivants : les fonds sous gestion et sous administration, les primes, le revenu de placements et autres revenus, le coût des engagements envers les assurés, le transfert net aux fonds distincts et les participations et ristournes, les commissions et autres frais, les impôts, le bénéfice net, les flux de trésorerie, les liquidités et le financement.

### 1 • Fonds sous gestion et sous administration

Les fonds sous gestion et sous administration, qu'ils proviennent des fonds généraux, des fonds distincts ou des autres fonds sous gestion et sous administration, représentent une mesure de la croissance de la société. Cette croissance est influencée par le niveau des nouvelles ventes, la conservation des contrats en vigueur et les revenus de placements de l'actif.

#### Fonds sous gestion et sous administration

Aux 31 décembre (en millions de dollars)

	2001	2000	1999
Actif des fonds généraux	8 886,3	8 571,8	9 652,3
Actif des contrats à fonds distincts	4 061,6	5 439,5	3 388,3
Autre actif sous gestion/administration	2 192,7	90,6	6,8
<b>Total des fonds sous gestion et sous administration</b>	<b>15 140,6</b>	<b>14 101,9</b>	<b>13 047,4</b>

Note – Les données des années 2000 et 1999 ont été ajustées pour être conformes à la présentation de l'année 2001.

#### 2001 comparativement à 2000

Le total des fonds sous gestion et sous administration a augmenté de 7,4 % du 31 décembre 2000 au 31 décembre 2001, passant de 14,1 milliards de dollars à 15,1 milliards. Les fonds généraux ont augmenté de 3,7 % tandis que les fonds distincts ont diminué de 25,3 %. Cette importante diminution des fonds distincts s'explique par le transfert, le 1<sup>er</sup> juillet 2001, des sommes accumulées (1,6 milliard de dollars) en vertu du contrat de l'Association médicale canadienne chez Vie MD, une nouvelle société d'assurance vie dans laquelle La Nationale Vie détient une participation de 45 %. En vertu d'une entente, La Nationale Vie continue de fournir tous les services administratifs nécessaires à la bonne marche des opérations liées aux affaires de l'AMC.

#### 2000 comparativement à 1999

Le total des fonds sous gestion et sous administration a progressé de 8,1 % du 31 décembre 1999 au 31 décembre 2000, passant de 13,0 milliards de dollars à 14,1 milliards. Les fonds

généraux ont diminué de 11,2 % et les fonds distincts ont progressé de 60,5 % au cours de la période. La croissance marquée des fonds distincts est principalement due au transfert des sommes accumulées en vertu du contrat de l'Association médicale canadienne détenues jusqu'alors dans les fonds généraux (1 375 millions de dollars) vers les fonds distincts, en date du 31 mars 2000. Ce transfert explique aussi la décroissance des fonds généraux. Sur base comparable, en excluant les effets du transfert, l'actif des fonds généraux aurait crû de 3,1 % et celui des fonds distincts de 20,0 %.

### 2 • Primes

L'évolution des revenus de primes au cours des années s'explique à la fois par la performance réalisée au chapitre des ventes et par la capacité à conserver les affaires en vigueur.

#### Primes

Exercices clos les 31 décembre (en millions de dollars)

	2001	2000	1999
Assurance individuelle	658,8	607,8	534,6
Assurance collective	449,8	388,9	330,1
Rentes individuelles	529,1	613,8	477,3
Rentes collectives	407,0	616,5	636,3
Assurance générale	32,3	12,0	30,9
<b>Primes totales</b>	<b>2 077,0</b>	<b>2 239,0</b>	<b>2 009,2</b>

#### 2001 comparativement à 2000

Les revenus de primes pour l'année 2001 atteignent 2 077,0 millions de dollars, inférieurs de 162,0 millions à ceux de l'année 2000. La croissance des primes dans les secteurs de l'assurance n'a pas suffi à combler la diminution des primes dans les secteurs des rentes.

**Assurance individuelle** – Les revenus de primes de ce secteur ont totalisé 658,8 millions de dollars en 2001, une hausse de 51,0 millions (8,4 %) par rapport à l'année 2000. Cette excellente performance résulte de la croissance soutenue des nouvelles ventes depuis plusieurs trimestres.

**Assurance collective** – Les revenus de primes de ce secteur ont totalisé 449,8 millions de dollars en 2001, une hausse de 60,9 millions (15,6 %) par rapport à l'année 2000. Cette importante hausse s'explique par la vente de contrats majeurs au cours de l'année 2000, et qui se sont poursuivies au cours de 2001, et, enfin, par la bonne conservation des affaires.

**Rentes individuelles** – Les revenus de primes de ce secteur ont atteint 529,1 millions de dollars en 2001, une baisse de 84,7 millions (13,8 %) par rapport à l'année 2000. Cette



# performance

## Analyse par la direction

diminution est directement liée à la baisse des dépôts versés aux fonds distincts au cours de 2001, année où les marchés boursiers ont été très volatils, chutant de façon particulièrement importante au cours du troisième trimestre. De plus, il faut mentionner que des dépôts non prévus de l'ordre de 18 millions de dollars ont été encaissés au cours de l'année 2000 dans le cadre de la démutualisation.

**Rentes collectives** – Les revenus de primes de ce secteur ont atteint 407,0 millions de dollars en 2001, une diminution de 209,5 millions (34,0 %) par rapport à l'année 2000. Cette baisse est principalement attribuable au transfert des fonds de l'Association médicale canadienne chez Vie MD, le 1<sup>er</sup> juillet 2001, et au fait qu'aucune nouvelle prime venant de l'Association médicale canadienne n'est depuis inscrite aux livres de La Nationale Vie. Il faut également mentionner qu'une portion non négligeable des revenus de primes de l'année 2000 était attribuable à des primes non récurrentes reçues en raison de la démutualisation. Il faut enfin souligner la performance exceptionnelle enregistrée au chapitre des ventes de contrats de rentes assurées au cours de 2001, représentant une croissance de 117,4 millions de dollars, soit plus du double qu'en 2000.

### 2000 comparativement à 1999

Les revenus de primes pour l'année 2000 ont atteint 2 239,0 millions de dollars, une progression de 229,8 millions (11,4 %) comparativement aux revenus de primes de l'année 1999. Les ventes du secteur des Rentes individuelles ont contribué de façon importante à cette progression.

**Assurance individuelle** – Les revenus de primes ont totalisé 607,8 millions de dollars en 2000, représentant une croissance de 73,2 millions (13,7 %) par rapport à 1999. Cette hausse s'explique par une bonne performance au chapitre des nouvelles ventes et par une bonne conservation des affaires.

**Assurance collective** – Les revenus de primes de ce secteur ont totalisé 388,9 millions de dollars en 2000, soit une hausse de 58,8 millions (17,8 %) par rapport à 1999. Les hausses tarifaires ainsi que le développement du secteur de l'assurance des débiteurs ont permis d'atteindre ce résultat.

**Rentes individuelles** – Les revenus de primes de ce secteur ont totalisé 613,8 millions de dollars en 2000, soit une hausse de 136,5 millions (28,6 %) par rapport à 1999. Ces résultats sont attribuables à une excellente performance au chapitre des ventes au cours des neuf premiers mois de l'année comparativement à une performance plutôt décevante en 1999, attribuable à l'état de morosité du marché qui prévalait alors.

**Rentes collectives** – Les revenus de primes de ce secteur ont totalisé 616,5 millions de dollars en 2000, représentant un

retard de 19,8 millions (3,1 %) par rapport à l'année 1999. Cette baisse est principalement due à l'interruption des programmes gouvernementaux d'adaptation des travailleurs âgés (PATA), qui avaient généré des primes de près de 61 millions de dollars en 1999. De plus, pour atténuer l'incidence des nouveaux contrats de rentes assurées sur les résultats d'exploitation et pour améliorer le rendement, une partie de ces contrats est dorénavant cédée à un réassureur. Durant l'année 2000, des primes de 54,5 millions de dollars ont ainsi été réassurées, de sorte que, sur une base de primes brutes, les revenus de primes s'élèvent à 671,0 millions de dollars comparativement à 636,3 millions en 1999.

### 3 • Revenu de placements et autres revenus

Le revenu de placements est constitué d'une partie des variations de la juste valeur de certains placements et d'une partie des gains et pertes résultant de dispositions de placements, des revenus d'intérêt et de dividendes ainsi que des revenus nets de location d'immeubles.

#### Revenu de placements et autres revenus

Exercices clos les 31 décembre (en millions de dollars)

	2001	2000	1999
Revenu de placements	542,3	599,2	743,2
Autres revenus	93,6	88,1	68,0
<b>Total</b>	<b>635,9</b>	<b>687,3</b>	<b>811,2</b>

### 2001 comparativement à 2000

Le revenu de placements a atteint 542,3 millions de dollars en 2001, représentant une baisse de 56,9 millions par rapport à 2000. Cette baisse du revenu de placements depuis le début de l'année est compensée par une diminution des engagements actuariels, de 30,3 millions de dollars, étant donné la prise en charge du risque de placement par les détenteurs de certains contrats d'assurance universelle. Il faut également mentionner qu'une partie de la baisse (20 millions de dollars) est attribuable au transfert du contrat de l'Association médicale canadienne. En effet, les sommes détenues en vertu de ce contrat (1 375 millions de dollars) avaient généré des revenus au cours du premier trimestre de l'année précédente avant d'être transférées aux fonds distincts de La Nationale Vie le 31 mars 2000. Une fois ces éléments considérés, la diminution nette des revenus placements qui est attribuable aux conditions du marché est de 6,6 millions de dollars pour l'année 2001 si on compare à l'année 2000.

Les autres revenus ont augmenté de 5,5 millions de dollars en 2001 en raison de l'augmentation des honoraires liés à la

## analyse par la direction

croissance de l'actif des fonds distincts et de l'actif des fonds sous gestion et sous administration.

La qualité générale du portefeuille d'actif est demeurée excellente malgré la détérioration de l'économie nord-américaine. À l'exclusion des prêts hypothécaires assurés, l'actif des placements douteux représentait 0,28 % des placements au 31 décembre 2001 comparativement à 0,26 % à pareille date l'an dernier.

### 2000 comparativement à 1999

Le revenu de placements a atteint 599,2 millions de dollars en 2000, soit 144,0 millions de moins qu'en 1999. Cette diminution résulte principalement de la réduction de l'actif des fonds généraux à la suite du transfert aux fonds distincts des sommes détenues en vertu d'un important contrat avec l'Association médicale canadienne. Ce transfert, de 1 375 millions de dollars, a eu lieu le 31 mars 2000. En revanche, ce transfert a eu pour effet d'augmenter les autres revenus provenant des honoraires liés à la gestion des fonds distincts.

La qualité générale du portefeuille d'actif est demeurée excellente. À l'exclusion des prêts hypothécaires assurés, l'actif des placements douteux représentait 0,26 % des placements au 31 décembre 2000, soit le même niveau qu'au 31 décembre 1999.

### 4 Coût des engagements envers les assurés, transfert net aux fonds distincts et participations et ristournes

Le coût des engagements envers les assurés comprend la variation des provisions mathématiques, les prestations encourues (soit les prestations versées à la suite de décès, d'invalidité, de maladie ou de terminaison de contrat ainsi que les paiements de rentes) et les intérêts sur les sommes en dépôt.

La variation des provisions mathématiques est grandement influencée par le niveau des primes (effet à la hausse sur les provisions mathématiques), les prestations encourues (effet à la baisse) et le transfert net aux fonds distincts (effet à la baisse). Chaque année, la société revoit les hypothèses utilisées aux fins de calcul des provisions mathématiques pour chacun de ses secteurs d'activité. Cette révision touche plusieurs hypothèses, dont celles relatives aux taux d'intérêt, à la mortalité, à l'invalidité et aux terminaisons de contrats.

### Coût des engagements envers les assurés, transfert net aux fonds distincts, participations et ristournes

Exercices clos les 31 décembre (en millions de dollars)

	2001	2000	1999
Coût des engagements envers les assurés	1 375,3	(19,8)	1 676,2
Transfert net aux fonds distincts	652,8	2 294,9	527,2
Participations et ristournes	5,0	27,2	39,8
<b>Total</b>	<b>2 033,1</b>	<b>2 302,3</b>	<b>2 243,2</b>

### 2001 comparativement à 2000

Au total, le coût des engagements envers les assurés, le transfert net aux fonds distincts de même que les participations et ristournes ont diminué de 269,2 millions de dollars (11,7 %) en 2001 par rapport à 2000 et s'élèvent à 2 033,1 millions. La diminution de 1 642,1 millions de dollars au titre de transfert net aux fonds distincts est principalement attribuable au fait que les dépôts de 261,4 millions de l'Association médicale canadienne ne sont plus versés aux fonds distincts de La Nationale Vie depuis le transfert chez Vie MD, le 1<sup>er</sup> juillet 2001, et au fait qu'une somme de 1 375 millions a été transférée, le 31 mars 2000, des fonds généraux de La Nationale Vie à ses fonds distincts, réduisant d'autant le coût des engagements envers les assurés. La diminution de 22,2 millions de dollars des participations et ristournes s'explique principalement par le transfert du contrat de l'Association médicale canadienne (5,9 millions) et par les mauvais résultats techniques enregistrés à l'égard d'un important contrat d'assurance collective pour lequel les sommes accumulées en dépôt ont été utilisées pour réduire les participations et ristournes.

### 2000 comparativement à 1999

Globalement, le coût des engagements envers les assurés, le transfert net aux fonds distincts de même que les participations et ristournes ont augmenté de 59,1 millions de dollars en 2000 en raison de l'évolution normale des affaires. Le total de ces éléments se chiffre à 2,3 milliards de dollars en comparaison de 2,2 milliards en 1999. Les opérations de l'année ont été affectées par la croissance marquée du transfert net aux fonds distincts et par la décroissance majeure du coût des engagements envers les assurés. Cette situation, qui affecte également les participations et ristournes, résulte principalement du transfert des sommes détenues en vertu d'un important contrat avec l'Association médicale canadienne (1 375 millions) vers les fonds distincts de La Nationale Vie en date du 31 mars 2000.



# performance

## Analyse par la direction

Les réductions des taux d'imposition pour les prochaines années, annoncées par les gouvernements du Canada et de l'Ontario, ont été prises en compte au quatrième trimestre. Il en est résulté un ajustement à la hausse de 10,3 millions de dollars des engagements actuariels pour l'exercice courant. À noter que cet ajustement vient réduire l'effet favorable de 16,3 millions sur le passif d'impôts futurs résultant de la diminution des taux d'imposition.

### 5 Commissions et autres frais

Les commissions correspondent à la rémunération des représentants pour les nouvelles ventes et pour certains contrats en vigueur. Les taxes sur primes correspondent aux montants qui doivent être versés à l'égard des revenus de primes des secteurs d'assurance, et ce, en vertu des lois fiscales en vigueur. Les frais généraux correspondent aux diverses dépenses liées au fonctionnement de la société, notamment aux salaires versés aux employés.

#### Commissions et autres frais

Exercices clos les 31 décembre (en millions de dollars)

	2001	2000	1999
Commissions	260,4	244,9	226,6
Taxes sur primes	27,5	22,6	20,6
Frais généraux	212,0	205,4	189,9
Frais nets de financement	14,6	15,1	16,6
<b>Total</b>	<b>514,5</b>	<b>488,0</b>	<b>453,7</b>

#### 2001 comparativement à 2000

Les commissions et autres frais de l'année 2001 s'élèvent à 514,5 millions de dollars, en croissance de 26,5 millions (5,4 %) par rapport à l'année 2000. L'augmentation des commissions en 2001 est liée à la croissance des ventes tandis que la hausse des frais généraux résulte principalement de la croissance soutenue des affaires.

#### 2000 comparativement à 1999

Les commissions et autres frais ont augmenté de 34,3 millions de dollars en 2000, passant de 453,7 millions de dollars en 1999 à 488,0 millions en 2000. L'augmentation des commissions est liée à la croissance des ventes enregistrée en 2000 par rapport à 1999. La hausse des frais généraux résulte notamment de la croissance soutenue des affaires, de l'application de nouvelles normes comptables relatives aux avantages sociaux futurs et de la croissance des cotisations des employeurs aux régimes publics. De plus, en 2000 et en 1999, les frais liés au processus de démutualisation ont fait l'objet d'une comptabilisation distincte afin d'être imputés directement à l'avoir des assurés.

Pour l'année 2000, les frais nets de financement ont été inférieurs à ceux enregistrés en 1999, résultat notamment de la négociation de certaines sources de financement durant l'année 1999.

### 6 Impôts

La société comptabilise ses impôts selon la méthode des impôts futurs. En vertu de cette méthode, tant les impôts exigibles que les impôts payables ultérieurement sur le revenu de l'année sont imputés à la période. Également, les impôts sur le capital des institutions financières, les impôts des grandes sociétés ainsi que l'impôt sur le revenu de placements sont comptabilisés au cours de la période. Par conséquent, les impôts présentés à l'état des résultats reflètent une charge fiscale dont le taux réel diffère des taux d'imposition fédéral et provinciaux prévus par la loi.

#### Impôts

Exercices clos les 31 décembre (en millions de dollars, sauf indication contraire)

	2001	2000	1999			
Bénéfice net	106,6	100,8	83,4			
Impôts	55,3	32,3	37,3			
Bénéfice avant impôts	161,9	133,1	120,7			
Provision fondée sur le taux combiné	61,2	37,8 %	51,9	39,0 %	49,0	40,6 %
Impôts futurs	18,4	2,2	4,7			
Impôts exigibles	36,9	30,1	32,6			
Impôts et taux moyen effectif	55,3	34,2 %	32,3	24,3 %	37,3	30,9 %

#### 2001 comparativement à 2000

Pour l'année 2001, la charge totale d'impôts s'élève à 55,3 millions de dollars, soit 23,0 millions de plus que celle de l'exercice précédent. Cette variation est principalement attribuable à la croissance du bénéfice avant impôts pour 11,2 millions de dollars, à une réduction non récurrente de 16,3 millions, en 2000, résultant des diminutions de taux d'imposition promulguées dans cette même année, et à une augmentation de 4,5 millions de la taxe sur le capital, qui reflète la stratégie suivie par la société.

#### 2000 comparativement à 1999

La charge d'impôts pour l'année 2000 s'élève à 32,3 millions de dollars, inférieure de 5,0 millions par rapport à celle de l'exercice précédent. Bien que le bénéfice avant impôts ait crû de 12,4 millions en comparaison de celui de l'année 1999 et qu'il ait engendré une augmentation de la charge d'impôts, celle-ci a été plus qu'annulée par la réduction non récurrente de

## Analyse par la direction

16,3 millions de dollars d'impôts futurs résultant des diminutions de taux d'imposition promulguées par les gouvernements du Canada et de l'Ontario pour les années 2001 et suivantes. Également, la diminution du taux d'inclusion des gains en capital dans le revenu imposable et la réalisation d'un avantage fiscal de 2,1 millions de dollars, rattaché à des pertes en capital déjà réalisées, ont contribué à la diminution nette de 5,0 millions constatée à la charge d'impôts de l'exercice.

### 7 • Bénéfice net

Le bénéfice net est constitué de l'écart entre la somme des produits de la période et celle des charges, incluant les impôts, de cette même période.

<b>Bénéfice net</b>			
Exercices clos les 31 décembre (en millions de dollars)			
	2001	2000	1999 <sup>1</sup>
Bénéfice attribuable aux contrats avec participation	2,7	2,7	7,0
Bénéfice attribuable aux actionnaires	103,9	98,1	75,0
Bénéfice net	106,6	100,8	82,0
Rendement sur l'avoir des actionnaires ordinaires	14,0 %	14,0 %	12,1 %

Les données pro forma de 1999 ont été rajustées sur la base d'une société à capital-actions en considérant une charge pour la gestion de l'actionnariat et en distinguant la part du bénéfice attribuable aux contrats avec participation de celle qui autrement aurait été attribuable aux actionnaires.

### 2001 comparativement à 2000

Le bénéfice net de l'année 2001 atteint 106,6 millions de dollars, comparativement à un bénéfice de 100,8 millions pour l'année 2000, représentant une augmentation de 5,8 % par rapport à 2000 et une augmentation de 12,4 % si l'on fait abstraction du gain inhabituel de 6,0 millions enregistré en 2000. Cette croissance du bénéfice est principalement attribuable au secteur de l'Assurance collective, qui a connu une augmentation remarquable de son bénéfice, qui atteint 11,9 millions de dollars en 2001 comparativement à 3,0 millions en 2000. Cette augmentation résulte d'excellents résultats au chapitre des décès et de l'invalidité. Le secteur de l'Assurance individuelle a aussi connu une bonne année, qui s'est traduite par une augmentation de son bénéfice net de 2,3 %. Dans les secteurs des rentes, les résultats sont quelque peu différents. Le secteur des Rentes individuelles a connu une année difficile, conséquence directe de la baisse des marchés boursiers et du ralentissement économique. Ce secteur a ainsi connu une baisse importante de ses revenus (11,5 %) et, par le fait même, une baisse de son bénéfice (16,3 %). Aux Rentes collectives, l'année a été marquée par le transfert d'un important contrat à une

société satellite, transfert qui est venu diminuer considérablement le revenu de primes du secteur. Cette diminution du revenu de primes a cependant été compensée par une année exceptionnelle en rentes assurées, de sorte que le bénéfice du secteur s'est maintenu par rapport à l'année précédente. Somme toute, la baisse des revenus a été plus que corrigée par des résultats favorables au chapitre des prestations ainsi que par un bon contrôle des dépenses.

### 2000 comparativement à 1999

Le bénéfice net de l'année 2000 atteint 100,8 millions de dollars en comparaison d'un bénéfice net de 83,4 millions en 1999. Abstraction faite de l'effet net favorable de 6,0 millions de dollars sur les impôts et les variations de réserves mathématiques résultant des réductions des taux d'imposition promulgués, le bénéfice net de l'année 2000 présente une croissance de 23,6 % par rapport à celui de 1999, après exclusion du gain net inhabituel de 5,3 millions et des frais nets d'actionnariat, estimés à 1,4 million. Cette croissance du bénéfice résulte de l'effet conjugué de la progression régulière des ventes de la société, de la révision des paramètres de tarification en assurance collective, des résultats favorables au chapitre des demandes de règlement et du contrôle du niveau de croissance des coûts d'exploitation.

Du côté des facteurs comportant un effet négatif sur le bénéfice de l'année, les modifications apportées aux normes comptables relativement aux avantages sociaux futurs de même qu'aux régimes de retraite ont entraîné des augmentations de dépenses. Il faut également noter une croissance élevée des ventes en assurance vie individuelle, laquelle se traduit par une hausse de la charge à l'établissement de nouveaux contrats. Cette charge se transformera en gain au cours des prochains exercices, à mesure que les marges de prudence incorporées dans les provisions mathématiques ne seront plus requises.

### 8 • Flux de trésorerie

Le portrait financier d'un assureur vie évolue en fonction de ses rentrées et de ses sorties de fonds. Les principales sources de fonds sont constituées des primes perçues en vertu des contrats d'assurance et de rentes en vigueur, des montants résultant de la vente ou du recouvrement de placements, des revenus perçus sur le portefeuille d'investissements et des autres revenus majoritairement composés d'honoraires de gestion de fonds distincts. L'utilisation des fonds se rapporte principalement aux éléments suivants : les prestations payées en vertu des contrats, incluant les rentes et les valeurs de rachat, l'achat de nouveaux placements, les prêts hypothécaires consentis, les transferts nets des fonds généraux vers les fonds distincts, le versement de participations aux titulaires de contrats et le paiement de frais



# performance

## Analyse par la direction

d'exploitation, dont les taxes et les impôts. Le tableau suivant présente le sommaire des flux de trésorerie consolidés de la société.

### Flux de trésorerie

Exercices clos les 31 décembre (en millions de dollars)

	2001	2000	1999
<b>Flux de trésorerie liés aux activités suivantes :</b>			
• Exploitation	244,1	77,4	342,3
• Investissement	(207,2)	(92,1)	(506,2)
• Financement	(9,7)	26,1	154,9
Augmentation (diminution) des espèces et quasi-espèces	27,2	11,4	(9,0)
Espèces et quasi-espèces au début	331,1	319,7	328,7
<b>Espèces et quasi-espèces à la fin</b>	<b>358,3</b>	<b>331,1</b>	<b>319,7</b>

### 2001 comparativement à 2000

Pour l'année terminée le 31 décembre 2001, les flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation sont de 166,7 millions de dollars supérieurs à ceux de l'an 2000. Cela reflète la moins grande popularité des fonds distincts, de sorte que les transferts nets des fonds généraux vers les fonds distincts ont été moins importants en 2001 qu'en 2000. Quant aux activités d'investissement, elles sont de 115,1 millions de dollars supérieures à celles de 2001. Cette situation est attribuable à divers éléments. D'une part, les liquidités provenant des activités d'exploitation sont plus importantes en 2001 qu'en 2000, mais outre les activités normales d'investissement, certaines transactions ont été inscrites dans nos activités d'investissement; entre autres l'acquisition d'Aegis et de Sascar, un investissement dans une société satellite détenue conjointement avec Gestion MD et le transfert d'un bloc d'affaires à cette nouvelle société satellite. Aussi, des investissements immobiliers de 43 millions de dollars ont été réalisés depuis le début de l'année.

En ce qui concerne les activités de financement, elles présentent une sortie nette de fonds de 9,7 millions en 2001 comparativement à une entrée nette de fonds de 26,1 millions en 2000. Les activités de 2001 sont constituées d'une entrée nette de fonds d'un emprunt hypothécaire de 10,7 millions, de sorties de fonds relatives au versement de dividendes aux actionnaires de 23,2 millions et de l'émission de capital-actions pour 2,8 millions, émission réalisée dans le cadre de l'acquisition d'Aegis et de Sascar. Au cours de la période correspondante de 2000, la société avait procédé à sa démutualisation ainsi qu'à son premier appel public à l'épargne.

### 2000 comparativement à 1999

Les activités d'exploitation de l'année 2000 présentent une entrée nette de fonds de 77,4 millions de dollars en comparaison d'une entrée de 342,3 millions pour l'année 1999. Cette diminution de rentrée nette reflète principalement l'effet qu'a eu l'ajout des activités de Seaboard en 1999 sur les variations de réserves et l'intérêt retrouvé de la clientèle pour des investissements dans des produits à revenu variable (fonds distincts), de sorte qu'une plus grande partie du revenu de primes des secteurs des rentes a été investie dans les fonds distincts de la société.

Pour les activités d'investissement, la sortie nette de 92,1 millions de dollars au cours de l'année 2000 s'avère très largement inférieure à la sortie nette de 506,2 millions enregistrée en 1999. Cette importante diminution de sortie de fonds est attribuable au fait que l'année 1999 a été marquée par l'achat de Seaboard Life, qui s'est traduit par le versement du prix d'achat et l'inclusion des titres de placements engendrés par cette acquisition.

Les activités de financement de l'année 2000 ont été caractérisées par la réalisation du processus de transformation, qui s'est accompagné d'un premier appel public à l'épargne. Une entrée de fonds totalisant 379,2 millions de dollars, avant commissions, résulte de cet appel à l'épargne. Parallèlement, une somme de 343,4 millions a été versée à des mutualistes à titre d'avantages de la démutualisation. Pour 1999, la rentrée nette de 154,9 millions de dollars résultait principalement de l'émission d'une débenture subordonnée de 75 millions de dollars et de l'émission de titres privilégiés de participation pour une somme de 75 millions.

### 9 Liquidités et financement

Au 31 décembre 2001, la société disposait de marges de crédit d'exploitation d'un montant de 80,0 millions de dollars (80,5 millions au 31 décembre 2000). Aucune des marges de crédit de la société n'était utilisée au 31 décembre 2001 et 2000. Les marges de crédit de la société ont pour but de faciliter le financement de ses activités et de combler ses besoins temporaires en matière de fonds de roulement.

En février 2000, la société a procédé à son premier appel public à l'épargne et a alors émis pour un montant de 379,2 millions de dollars d'actions du Trésor. Cette émission visait à générer les fonds requis pour remettre à des mutualistes leur quote-part des avantages de la démutualisation (343,4 millions) sous forme de montants en espèces. En février 1999, la société a émis des débentures subordonnées pour un montant de 75 millions de dollars et des titres privilégiés de participation également pour un montant de 75 millions. Ces émissions de titres visaient à augmenter le capital disponible.

# États financiers

## consolidés

### RAPPORT DE LA DIRECTION

La préparation des états financiers consolidés de L'Industrielle-Alliance Compagnie d'Assurance sur la Vie incombe à la direction. Ces états financiers sont dressés selon les principes comptables généralement reconnus au Canada et comprennent certains montants qui sont fondés sur les meilleurs jugements et estimations. L'information financière présentée ailleurs dans ce rapport annuel est conforme à l'information contenue dans les états financiers, lesquels ont été approuvés par le conseil d'administration.

Afin de s'acquitter de ses responsabilités à l'égard des états financiers, l'administration maintient des systèmes de contrôle interne qui visent à fournir un degré raisonnable de certitude que les opérations sont dûment autorisées, que l'actif est bien sauvegardé et que les registres adéquats sont tenus. Ces systèmes de contrôle sont renforcés par le travail d'une équipe de vérificateurs internes qui effectue une revue périodique de tous les secteurs d'activité de la société.

Le conseil d'administration nomme, conformément à la *Loi sur les assurances* (Québec), l'actuaire désigné qui est chargé de procéder à l'évaluation des engagements actuariels selon les normes de pratique de l'Institut Canadien des Actuaires. D'autre part, les vérificateurs indépendants, nommés par les actionnaires, s'assurent de la fidélité des données présentées dans les états financiers et expriment leur opinion sur ceux-ci.

Des vérifications sont effectuées par l'Inspecteur général des institutions financières, à intervalles réguliers, pour juger du respect des dispositions de la loi visant la préservation des intérêts des détenteurs de polices et le maintien d'une saine situation financière.

Le comité de vérification du conseil d'administration, composé uniquement d'administrateurs n'appartenant ni à la direction ni au personnel de la société, voit à ce que la direction assume sa responsabilité en matière d'information financière. Ce comité se réunit régulièrement avec la direction, les vérificateurs internes et les vérificateurs externes. Ces derniers peuvent, à leur gré, rencontrer ledit comité en présence ou en l'absence de la direction, pour discuter de questions touchant la vérification et l'information financière.

Au nom de la direction,



Yvon Charest

Président et chef de la direction

Québec, le 12 février 2002



# Résultats consolidés

Exercices clos les 31 décembre (en millions de dollars, sauf indication contraire)

	2001	2000
<b>PRODUITS</b>		
Primes d'assurance et de rentes (note 4)	2 077,0 \$	2 239,0 \$
Revenu de placements (note 5)	542,3	599,2
Honoraires et autres revenus	93,6	88,1
	2 712,9	2 926,3
<b>CHARGES</b>		
Augmentation (diminution) des provisions mathématiques	233,5	(1 228,7)
Prestations et sinistres encourus	1 138,3	1 200,9
Transfert net aux fonds distincts	652,8	2 294,9
Participations et ristournes	5,0	27,2
Intérêts sur sommes en dépôt	3,5	8,0
Commissions	260,4	244,9
Taxes sur primes	27,5	22,6
Frais généraux	212,0	205,4
Frais nets de financement	14,6	15,1
	2 547,6	2 790,3
<b>BÉNÉFICE AVANT IMPÔTS ET CHARGE LIÉE À L'ÉCART D'ACQUISITION</b>	165,3	136,0
Impôts (note 6)	(55,3)	(32,3)
<b>BÉNÉFICE AVANT CHARGE LIÉE À L'ÉCART D'ACQUISITION</b>	110,0	103,7
Charge liée à l'écart d'acquisition	3,4	2,9
<b>BÉNÉFICE NET</b>	106,6 \$	100,8 \$
<b>Bénéfice net attribuable aux actionnaires</b>	103,9 \$	98,1 \$
<b>Bénéfice net attribuable aux actionnaires excluant les éléments inhabituels (note 3)</b>	103,9 \$	92,1 \$
<b>Bénéfice net des contrats avec participation</b>	2,7 \$	2,7 \$
<b>Bénéfice par action (note 24)</b>		
De base et dilué (en dollars)	2,75 \$	2,59 \$
De base et dilué excluant les éléments inhabituels (en dollars)	2,75 \$	2,43 \$

# Bilans consolidés

Aux 31 décembre (en millions de dollars)

	2001	2000
<b>ACTIF</b>		
<b>Placements</b>		
Obligations (notes 8 et 10)	4 193,2 \$	3 874,5 \$
Actions et indices boursiers (note 8)	703,2	707,9
Prêts hypothécaires (notes 8 et 11)	2 660,4	2 729,6
Immeubles (notes 8 et 12)	424,9	392,3
Avances sur contrats (note 8)	147,5	137,5
Placements à court terme et encaisse (note 8)	362,9	353,9
Société satellite (note 8)	6,7	—
Fonds de placements (notes 8 et 13)	71,9	65,2
	8 570,7	8 260,9
<b>Autres éléments d'actif</b>		
Revenu de placements à recevoir	65,7	71,0
Immobilisations (note 14)	42,9	35,3
Sommes à recevoir	132,7	129,1
Écart d'acquisition	49,4	49,6
Divers (note 15)	24,9	25,9
	315,6	310,9
<b>ACTIF DES FONDS GÉNÉRAUX</b>	<b>8 886,3 \$</b>	<b>8 571,8 \$</b>
<b>ACTIF DES CONTRATS À FONDS DISTINCTS</b>	<b>4 061,6 \$</b>	<b>5 439,5 \$</b>

POUR LE CONSEIL,

Yvon Charest, administrateur  
Michel Gervais, administrateur



# performance

Aux 31 décembre (en millions de dollars)

	2001	2000
<b>PASSIF</b>		
<b>Engagements actuariels (note 16)</b>		
Provisions mathématiques	6 734,1 \$	6 474,0 \$
Provisions pour participation aux bénéfices et bonifications	13,4	31,6
Provisions pour prestations encourues	107,0	85,7
Primes perçues d'avance et sommes en dépôt	167,0	188,7
	7 021,5	6 780,0
<b>Autres éléments de passif</b>		
Primes non acquises	22,5	13,8
Autres engagements contractuels	8,7	8,9
Dettes hypothécaires (note 17)	47,9	37,2
Charges à payer (note 18)	177,2	186,8
Passif d'impôts futurs (note 6)	133,8	114,5
Découvert bancaire	4,6	22,8
Divers	49,0	28,9
	443,7	412,9
<b>Crédits reportés (note 19)</b>	317,9	364,7
<b>Débiteures subordonnées (note 20)</b>	185,0	185,0
<b>Compte des contrats avec participation (note 21)</b>	53,4	50,7
<b>CAPITAUX PROPRES</b>		
Gain de change	10,2	7,4
Capital-actions (note 23)	457,2	454,4
Actions autodétenues (note 23)	(0,2)	(0,2)
Bénéfices non répartis (note 7)	397,6	316,9
	864,8	778,5
<b>PASSIF ET CAPITAUX PROPRES DES FONDS GÉNÉRALISÉS</b>	<b>8 886,3 \$</b>	<b>8 571,8 \$</b>
<b>PASSIF DES CONTRATS À FONDS DISTINCTS</b>	<b>4 061,6 \$</b>	<b>5 439,5 \$</b>

# Continuité

## des capitaux propres consolidés

Exercices clos les 31 décembre (en millions de dollars)

	2001	2000
<b>TITRES PRIVILÉGIÉS DE PARTICIPATION</b> (note 22)	— \$	75,0 \$
Conversion en actions privilégiées	—	(75,0)
	—	—
<b>AVOIR DES ASSURÉS</b>		
Excédents accumulés au début	—	647,8
Frais relatifs à la transformation	—	(14,0)
Reclassement au compte des contrats avec participation	—	(42,1)
Ajustement relatif aux avantages sociaux futurs	—	(21,3)
Transfert aux actionnaires ordinaires	—	(570,4)
Excédents accumulés à la fin	—	—
Gain de change	—	5,1
Transfert aux capitaux propres	—	(5,1)
	—	—
	— \$	— \$
<b>CAPITAUX PROPRES</b>		
Gain de change	10,2 \$	7,4 \$
<b>Capital-actions</b>		
Actions privilégiées	75,0	75,0
Actions ordinaires	382,2	379,4
Actions autodétenues	(0,2)	(0,2)
<b>Bénéfices non répartis</b>		
Bénéfices non répartis au début	316,9	—
Transfert de l'avoir des assurés	—	225,2
Bénéfice net attribuable aux actionnaires	103,9	98,1
Dividendes	(23,2)	(6,4)
Bénéfices non répartis à la fin	397,6	316,9
	864,8 \$	778,5 \$



# Flux de trésorerie

## consolidés

Exercices clos les 31 décembre (en millions de dollars)

	2001	2000
<b>FLUX DE TRÉSORERIE LIÉ AUX ACTIVITÉS SUIVANTES :</b>		
<b>Exploitation</b>		
Bénéfice net	106,6 \$	100,8 \$
Éléments sans incidence sur les espèces et quasi-espèces :		
Augmentation du passif actuariel	234,3	50,6
Participations dans une société satellite	1,4	—
Amortissement net de gains réalisés et non réalisés et des primes/escomptes sur les investissements	(98,3)	(126,5)
Impôts futurs	18,5	(5,3)
Autres	23,7	17,4
	286,2	37,0
Variation des éléments hors caisse du fonds de roulement d'exploitation	(42,1)	40,4
	244,1	77,4
<b>Investissement</b>		
Transfert d'affaires à une société affiliée	(32,3)	—
Acquisition de participations dans des apparentées	(21,9)	(10,5)
Encaisse et placement à court terme résultant de l'acquisition d'entreprises	16,3	2,8
Acquisition nette d'obligations	(198,5)	(53,9)
Acquisition nette d'actions et indices boursiers	(1,5)	(73,1)
Diminution nette des prêts hypothécaires	79,1	62,3
Addition nette aux immeubles et aux immobilisations	(42,6)	(5,1)
Augmentation nette des avances sur contrats	(5,8)	(14,6)
	(207,2)	(92,1)
<b>Financement</b>		
Émission de capital-actions	2,8	377,4
Dividendes	(23,2)	(6,4)
Augmentation (diminution) des dettes hypothécaires	10,7	(1,5)
Versement aux mutualistes relatif à la transformation	—	(343,4)
	(9,7)	26,1
<b>Augmentation des espèces et quasi-espèces</b>	27,2	11,4
<b>Espèces et quasi-espèces au début</b>	331,1	319,7
<b>Espèces et quasi-espèces à la fin</b>	358,3 \$	331,1 \$

En addition à ces activités de trésorerie, l'année 2000 comporte une diminution des placements de 1 375,2 \$ résultant du transfert, vers les fonds distincts de la société, des valeurs accumulées en vertu du contrat de l'Association médicale canadienne.

Les espèces et quasi-espèces sont constituées des placements à court terme et encaisse moins le découvert bancaire.

# États financiers

## consolidés des fonds distincts

Aux 31 décembre (en millions de dollars)

	2001	2000
<b>ÉTAT CONSOLIDÉ DE L'ACTIF NET</b>		
<b>Actif</b>		
Actions	1 231,7 \$	1 384,7 \$
Obligations	1 215,9	1 822,8
Fonds communs de placement	1 241,7	1 198,5
Prêts et titres hypothécaires	65,4	741,0
Placements à court terme et encaisse	285,4	258,7
Débiteurs	6,4	3,5
Revenu de placements échu et couru	15,1	30,3
	4 061,6	5 439,5
<b>Passif</b>		
Créditeurs	12,0	6,7
<b>Actif net</b>	<b>4 049,6 \$</b>	<b>5 432,8 \$</b>

Exercices clos les 31 décembre (en millions de dollars)

	2001	2000
<b>ÉTAT CONSOLIDÉ DE L'ÉVOLUTION DE L'ACTIF NET</b>		
Actif net au début	5 432,8 \$	3 382,3 \$
Sommes perçues des détenteurs de contrats	732,6	868,6
Sommes perçues d'un important contrat	123,6	1 636,1
Diminution résultant du transfert à une société satellite	(1 557,1)	—
Revenu de placements	179,9	200,4
Gain net à la réalisation de placements	19,9	211,9
Moins-value de l'exercice	(173,2)	(63,8)
	4 758,5	6 235,5
Sommes versées aux titulaires de contrats	624,0	717,9
Frais d'exploitation	84,9	84,8
	708,9	802,7
<b>Actif net à la fin</b>	<b>4 049,6 \$</b>	<b>5 432,8 \$</b>



# Notes complémentaires

## aux états financiers consolidés

Exercices clos les 31 décembre 2001 et 2000 (en millions de dollars)

### 1 • Statut et nature des activités

La société, compagnie d'assurance sur la vie régie par la *Loi sur les assurances* (Québec), constitue avec ses filiales un groupe d'entreprises (le « Groupe ») engagé principalement dans le développement, la commercialisation et la distribution de produits d'assurance et de rentes. Les activités du secteur de l'assurance de personnes s'étendent à l'ensemble du Canada ainsi qu'à certaines régions de l'ouest des États-Unis alors que celles de l'assurance générale se concentrent au Québec.

Le 10 février 2000, la société a obtenu des lettres patentes de transformation changeant son statut de compagnie mutuelle à celui de compagnie à capital-actions et a procédé à un premier appel public à l'épargne.

### 2 • Conventions comptables

Les états financiers consolidés sont préparés selon les principes comptables généralement reconnus au Canada tout en conservant les particularités relatives à chacun des types d'entreprises faisant partie de la consolidation, à savoir :

- sociétés d'assurance de personnes;
- sociétés d'assurance générale (IARD).

Ces principes sont plus amplement décrits ci-après.

#### Principes de consolidation

Les participations autres que les placements de portefeuille en actions ordinaires et privilégiées sont comptabilisées selon les méthodes suivantes :

- les comptes des filiales sont consolidés;
- les comptes des sociétés en participation sont consolidés sur une base proportionnelle;
- le placement dans une société satellite, Vie MD, représentant 45 % du capital-actions, est présenté à la valeur de consolidation.

#### Appariement de l'actif au passif

Pour bien gérer les risques de fluctuation de taux d'intérêt et de disponibilité de fonds, la société maintient un système d'appariement de ses éléments d'actif à ses engagements actuariels et dettes à long terme, couvre ses passifs jusqu'à leur expiration et utilise les instruments financiers dérivés comme outils complémentaires de gestion. Ainsi, les éléments d'actif sont choisis selon les caractéristiques de leur montant, de leur flux monétaire et de leur rendement de façon à correspondre aux caractéristiques du passif couvert. Les conventions comptables utilisées relativement aux instruments financiers dérivés détenus à titre de couverture correspondent à celles appliquées aux éléments des positions couvertes. Ainsi, toute variation de la valeur marchande des éléments d'actif maintenus à titre de

couverture n'aura que peu d'effet sur la situation financière de la société et sur sa capacité de faire face à ses obligations. Enfin, dans l'évaluation de ses engagements actuariels, comme il est décrit à la note 16 ci-après, la société tient compte du niveau d'appariement entre l'actif et le passif.

#### Risques de crédit

La société maintient des provisions pour pourvoir à ses risques de crédit incluant les pertes de capital et d'intérêts sur obligations, prêts hypothécaires et immeubles acquis en règlement de prêts. Ces provisions se composent de montants spécifiques reliés aux prêts et aux titres de créance considérés en défaut et d'une provision générale pour toute autre perte éventuelle.

Les provisions spécifiques visent à ramener la valeur des prêts et des titres en défaut à la valeur nette estimée de leur réalisation dans le cours normal des opérations. Un prêt est considéré comme étant en défaut lorsque, à la suite d'une détérioration de sa qualité de crédit, la possibilité de recouvrement intégral de son capital et de ses intérêts est remise en cause. Tout prêt pour lequel les termes d'encaissement présentent un retard de 90 jours ou plus constitue un prêt en défaut. Également, d'autres facteurs, telles la qualité de crédit globale de l'emprunteur et la juste valeur des biens grevés, sont pris en compte pour juger de l'état de défaut d'un prêt.

Une provision générale, incluse dans les engagements actuariels, vise à pourvoir à toute autre perte éventuelle sur les prêts et les titres de créance.

#### Obligations

Les obligations sont présentées au coût, ajusté pour tenir compte de l'amortissement des primes et escomptes et, s'il y a lieu, d'une provision pour perte éventuelle. Les gains et les pertes réalisés à l'aliénation de ces titres par les sociétés d'assurance de personnes sont reportés et inscrits progressivement à l'état des résultats sur la durée restante des titres vendus sans dépasser 20 ans. Ceux relatifs aux autres sociétés du Groupe sont portés directement à l'état des résultats. Les baisses de valeur permanentes de ces titres sont prises en compte lorsque constatées et imputées aux opérations de l'exercice alors en cours.

#### Actions et indices boursiers

Les actions et indices boursiers détenus dans les portefeuilles des sociétés d'assurance de personnes sont principalement présentés à une valeur qui tient compte progressivement de la plus ou moins-value de ces titres selon la méthode de la moyenne mobile des valeurs marchandes, en faisant usage d'un taux annuel de 15 %. Les gains et les pertes réalisés à la vente de ces titres sont reportés et inscrits à l'état des résultats selon la méthode de l'amortissement dégressif au taux annuel de 15 %.

## Notes complémentaires

Exercices clos les 31 décembre 2001 et 2000 (en millions de dollars)

Les titres détenus pour servir de couverture à certains engagements spécifiques sont inscrits à la valeur marchande et toute variation de celle-ci est portée directement à l'état des résultats.

Les actions détenues par les autres sociétés du Groupe sont présentées au coût; les gains et les pertes réalisés sur la vente de ces titres sont portés directement à l'état des résultats.

### Prêts hypothécaires

Les prêts hypothécaires sont présentés au montant du solde de capital à percevoir, net d'une provision pour perte éventuelle et de la portion non amortie des primes ou des escomptes s'y rapportant. Un ajustement additionnel est apporté au solde des prêts restructurés de façon à tenir compte de toute baisse relative à un écart d'intérêt compensatoire.

Les gains et les pertes réalisés à l'aliénation de ces titres par les sociétés d'assurance de personnes sont reportés et transférés progressivement aux opérations sur la durée restante des prêts vendus. Ceux relatifs aux autres sociétés du Groupe sont portés directement à l'état des résultats.

### Immeubles

La valeur des immeubles détenus pour fins de placement par les sociétés d'assurance de personnes est fondée sur la valeur marchande des immeubles, laquelle est révisée aux trois ans. La plus ou moins-value des immeubles est prise en compte dans la valeur comptable selon la méthode de la moyenne mobile des valeurs marchandes au taux annuel de 10 %.

Les gains et les pertes réalisés à la vente de ces immeubles détenus pour fins de placement sont reportés et transférés aux opérations selon la méthode de l'amortissement dégressif au taux annuel de 10 %.

Les biens et les titres immobiliers détenus pour la vente sont comptabilisés au moindre de la valeur nette de réalisation estimée et du montant du prêt. Les gains et les pertes réalisés à l'aliénation de ces biens sont portés directement aux opérations de l'exercice.

Les immeubles détenus par les autres sociétés du Groupe sont présentés au coût.

### Avances sur contrats

Les avances sur contrats sont présentées au montant du solde à percevoir et sont entièrement garanties par la valeur de rachat des contrats d'assurance.

### Fonds de placements

Le fonds de placements est constitué des revenus courus, du compte à recevoir sur insuffisance de valeur ainsi que des titres de placements servant de base principale au calcul de l'intérêt variable rattaché à la débenture subordonnée de 60,0 \$. Les

titres de placements sont inscrits à la valeur marchande. Les plus ou moins-values ainsi que les gains et les pertes réalisés à l'aliénation des titres sont portés directement aux opérations de l'exercice pendant lequel ils se produisent.

### Immobilisations

Les immobilisations, constituées principalement des améliorations locatives sur les immeubles détenus pour fins de placement, du mobilier et de l'équipement de bureau, sont présentées au coût historique moins l'amortissement cumulé s'y rapportant. Elles sont principalement amorties selon la méthode de l'amortissement linéaire sur leur durée probable d'utilisation ou sur la durée initiale des baux auxquels elles se rapportent.

### Écart d'acquisition

L'écart d'acquisition résulte de l'écart entre le coût des actions des filiales et la valeur comptable de l'actif net acquis. Pour les acquisitions complétées avant le 1<sup>er</sup> juillet 2001, l'écart d'acquisition est amorti selon la méthode de l'amortissement linéaire sur des périodes n'excédant pas 20 ans. Pour les acquisitions complétées après le 30 juin 2001, l'écart d'acquisition est inscrit à la valeur du montant initialement reconnu moins les baisses de valeurs durables. La juste valeur de l'écart d'acquisition affectée à chaque unité reportée est évaluée au moins annuellement. Cet écart d'acquisition est ramené à sa juste valeur lorsque la baisse de celle-ci est considérée permanente selon les prévisions de rendement de l'investissement.

### Contrats à fonds distincts

Les sociétés d'assurance de personnes émettent certains contrats de rentes collectifs ou individuels dont les fonds sont investis dans des portefeuilles distincts conformément aux désirs exprimés par les titulaires de contrats. Le total de cet actif additionnel, administré par la société mais non compris dans ses fonds généraux, est établi à la valeur marchande.

### Provisions mathématiques

Les provisions mathématiques représentent le montant qui, ajouté aux primes et au revenu de placements à venir, garantit tous les engagements non échus aux termes des contrats en vigueur. Ces provisions sont établies selon la méthode canadienne axée sur le bilan.

Le calcul de ces provisions est fondé sur des hypothèses qui sont contrôlées sur une base continue et, s'il y a lieu, modifiées afin de refléter les variations des résultats techniques anticipés.

### Passif éventuel

Relativement à ses activités d'exploitation, la société est, de temps à autre, nommée défenderesse dans le cadre de poursuites



# performance

## Notes complémentaires

Exercices clos les 31 décembre 2001 et 2000 (en millions de dollars)

judiciaires en dommages et intérêts et de prétendus coûts essuyés par les requérants. Bien qu'il soit impossible pour l'instant d'estimer le résultat des différentes procédures, la société ne croit pas devoir subir des pertes ni engager des frais importants en relation avec lesdites poursuites et ces derniers sont pris en compte au moment du dénouement des causes concernées.

### Impôts

La société utilise la méthode des impôts futurs selon laquelle l'impôt relatif aux opérations est inscrit au cours de l'exercice où ces opérations sont enregistrées à des fins comptables, peu importe le moment où elles sont prises en compte pour fins fiscales. Les taux d'imposition utilisés pour évaluer l'actif ou le passif d'impôts futurs correspondent aux taux promulgués aux dates de bilan.

En plus des impôts sur le revenu, la charge aux opérations comporte une imputation au titre des impôts sur le capital des institutions financières, des impôts des grandes sociétés et de l'impôt sur le revenu de placements.

### Devises étrangères

La conversion en devise canadienne des opérations étrangères est effectuée au taux de change de fin de période en ce qui concerne les éléments d'actif et de passif, alors que la conversion des produits et des charges est effectuée aux taux en vigueur au moment de chaque transaction. Les gains et les pertes relatifs aux postes de bilan reliés aux activités maintenues hors Canada et résultant de la conversion des devises sont inscrits sous la rubrique Capitaux propres au titre Gain de change, tandis que ceux se rapportant aux opérations sont portés à l'état des résultats.

### Primes d'assurance et de rentes

Les primes d'assurance et de rentes sont constituées de la totalité des sommes reçues à ce titre en vertu des contrats en vigueur moins la quote-part de celles-ci cédée aux réassureurs pour partager les risques.

### Revenu de placements

Le revenu de placements est présenté après déduction des dépenses s'y rapportant.

### Transfert net aux fonds distincts

Le transfert net aux fonds distincts représente la somme des déplacements de fonds généraux vers les fonds distincts moins le

total du transfert vers les fonds généraux de sommes incluses dans les fonds distincts.

### Avantages sociaux futurs

Le coût des avantages sociaux futurs est établi selon la méthode de répartition des prestations projetées au prorata des services et selon les meilleures estimations de la direction concernant le rendement prévu des placements, la progression des salaires, l'âge de départ à la retraite des salariés et les coûts prévus des soins de santé. Le taux d'actualisation servant à déterminer les obligations découlant des prestations constituées est établi en fonction des taux d'intérêt sur le marché, à la date d'évaluation, pour des titres d'emprunt de calibre élevé dont les flux de trésorerie concordent avec les prévisions de paiement des prestations. L'excédent du gain ou de la perte actuariel net sur 10 % des obligations ou de la juste valeur des actifs des régimes, selon le plus élevé des deux montants, est amorti sur la durée résiduelle moyenne d'activité des employés actifs.

### Bénéfice par action

Avec effet à compter du 1<sup>er</sup> janvier 2001, la société a adopté les recommandations de l'Institut canadien des comptables agréés (ICCA) concernant le bénéfice par action. En vertu de la norme révisée, la société utilise la méthode du rachat d'actions, au lieu de la méthode des profits théoriques, pour déterminer l'effet dilutif des options d'achat d'actions. Les rapprochements des numérateurs et dénominateurs utilisés dans le calcul du bénéfice de base par action et du bénéfice dilué par action sont présentés conformément à la nouvelle norme.

L'effet de la modification de la méthode de calcul du bénéfice par action n'a eu aucune incidence sur le bénéfice dilué par action de l'exercice 2000.

### 3.1 Éléments inhabituels

Les données de l'an 2000 ont été affectées par un événement non récurrent donnant lieu à un gain inhabituel.

En 2000, les gouvernements du Canada et de l'Ontario ont promulgué pour les sociétés des réductions de taux d'imposition s'échelonnant jusqu'en 2004. Il en est résulté les incidences suivantes dans les états financiers, soit une augmentation des provisions mathématiques de 10,3 \$ et une diminution du passif d'impôts futurs de 16,3 \$, créant ainsi un bénéfice supplémentaire de 6,0 \$.

## 4 Primes d'assurance et de rentes

	2001	2000
<b>Primes totales</b>		
Assurance	1 108,6 \$	996,7 \$
Rentes		
Investies dans les fonds généraux	363,3	536,8
Investies dans les fonds distincts	572,8	693,5
IARD	32,3	12,0
	<b>2 077,0 \$</b>	<b>2 239,0 \$</b>

## 5 Revenu de placements

	2001	2000
Obligations	302,4 \$	298,1 \$
Prêts hypothécaires	200,5	220,6
Immeubles	26,0	25,6
Actions et indices boursiers	17,5	17,1
Placements à court terme	14,1	23,0
Moins-value prise en compte	(59,6)	(25,6)
Amortissement des gains reportés	39,5	46,0
Autres	18,4	12,1
	<b>558,8</b>	<b>616,9</b>
Dotation aux provisions pour pertes	(2,2)	(2,2)
Frais de placements	(14,3)	(15,5)
	<b>542,3 \$</b>	<b>599,2 \$</b>

## 6 Impôts

	2001	2000
Les impôts présentent un taux d'imposition effectif inférieur au taux combiné, fédéral et provincial, en raison des facteurs suivants :		
Provision fondée sur le taux combiné	61,2 \$	51,9 \$
Revenus non imposables	(15,4)	(18,1)
Réduction de taux	(3,2)	(16,3)
Avantage fiscal sur perte déjà réalisée	—	(2,1)
Impôt sur le revenu de placements	9,0	8,7
Impôts nets des grandes sociétés et des institutions financières	3,7	8,2
	<b>55,3 \$</b>	<b>32,3 \$</b>

La charge totale d'impôts portée aux opérations se partage comme suit :

Impôts futurs	18,4 \$	2,2 \$
Impôts exigibles	36,9	30,1
	<b>55,3 \$</b>	<b>32,3 \$</b>



# performance

## Notes complémentaires

Exercices clos les 31 décembre 2001 et 2000 (en millions de dollars)

### 6 ● Impôts (suite)

	2001	2000
Le passif d'impôts futurs se répartit comme suit entre les principaux éléments auxquels il se rattache :		
Engagements actuariels	126,1 \$	111,6 \$
Immeubles	43,1	25,2
Autres	(35,4)	(22,3)
	133,8 \$	114,5 \$

### 7 ● Bénéfices non répartis

Pour satisfaire aux exigences statutaires du Québec relatives à des provisions mathématiques, une somme de 162,3 \$ provenant des bénéfices non répartis est affectée (147,0 \$ au 31 décembre 2000).

### 8 ● Placements

	2001	2000
<b>Valeurs aux livres</b>		
Obligations	4 193,2 \$	3 874,5 \$
Actions et indices boursiers	703,2	707,9
Prêts hypothécaires	2 660,4	2 729,6
Immeubles détenus pour fins de placement	411,3	377,2
Biens et titres immobiliers détenus pour la vente	13,6	15,1
Avances sur contrats	147,5	137,5
Placement à court terme et encaisse	362,9	353,9
Société satellite	6,7	—
Fonds de placements	71,9	65,2
	8 570,7 \$	8 260,9 \$

<b>Valeurs marchandes</b>		
Obligations	4 691,6 \$	4 383,9 \$
Actions et indices boursiers	690,7	722,6
Prêts hypothécaires	2 750,6	2 760,7
Immeubles détenus pour fins de placement	435,9	399,7
Biens et titres immobiliers détenus pour la vente	15,9	16,4
Avances sur contrats	147,5	137,5
Placement à court terme et encaisse	362,9	353,9
Société satellite	6,7	—
Fonds de placements	71,9	65,2
	9 173,7 \$	8 839,9 \$

## Notes complémentaires

Exercices clos les 31 décembre 2001 et 2000 (en millions de dollars)

### 9 • Placements douteux et provisions pour pertes sur placements

#### Placements douteux

Les obligations et les prêts hypothécaires accusant des arriérés de trois mois ou plus ainsi que les prêts restructurés et les autres titres de placements en défaut sont considérés comme placements douteux. Ces placements, présentés après déduction des provisions s'y rapportant, se répartissent comme suit :

	2001	2000
Obligations	1,4 \$	— \$
Prêts hypothécaires conventionnels	9,1	1,8
Biens et titres immobiliers détenus pour la vente	13,6	19,6
	24,1 \$	21,4 \$

#### Provisions pour pertes sur placements

L'ensemble des provisions incluant les baisses de valeurs relatives aux prêts restructurés, se détaille comme suit :

Obligations	2,8 \$	1,3 \$
Prêts hypothécaires conventionnels	2,2	2,2
Biens et titres immobiliers détenus pour la vente	6,1	6,4
Autres	4,3	4,4
	15,4 \$	14,3 \$

### 10 • Obligations

Répartition du portefeuille d'obligations par cotes de crédit et catégories d'émetteurs :

	2001	2000
<b>Cotes de crédit</b>		
A et plus	3 830,4 \$	3 586,3 \$
BBB	361,4	279,5
BB et moins	1,4	8,7
	4 193,2 \$	3 874,5 \$

#### Catégories d'émetteurs

Gouvernements ou garantis par eux	2 197,7 \$	2 010,5 \$
Municipalités	50,3	67,2
Sociétés	1 945,2	1 796,8
	4 193,2 \$	3 874,5 \$



# performance

## Notes complémentaires

Exercices clos les 31 décembre 2001 et 2000 (en millions de dollars)

### 11 • Prêts hypothécaires

Répartition du portefeuille des prêts hypothécaires par types de prêts et types de propriétés :

	2001	2000
<b>Prêts assurés</b>		
Résidentiels	338,1 \$	339,7 \$
Multirésidentiels	747,9	727,7
Commerciaux	1,7	4,6
	1 087,7	1 072,0
<b>Prêts conventionnels</b>		
Résidentiels	159,2	178,7
Multirésidentiels	618,1	628,1
Commerciaux	795,4	850,8
	1 572,7	1 657,6
	2 660,4 \$	2 729,6 \$

### 12 • Immeubles

Répartition des immeubles par catégories et types de propriétés :

	2001	2000
<b>Immeubles détenus pour fins de placement</b>		
Bureaux	285,6 \$	252,1 \$
Commerces de détail	91,8	91,0
Immeubles résidentiels	7,8	7,6
Immeubles industriels	12,4	12,6
Terrains	13,7	13,9
	411,3	377,2
<b>Biens et titres immobiliers détenus pour la vente</b>		
Résidentiels	0,4	0,4
Multirésidentiels	5,2	5,2
Commerciaux	8,0	9,5
	13,6	15,1
	424,9 \$	392,3 \$

### 13 • Fonds de placements

	2001	2000
Titres de placements (à la valeur au marché)	71,5 \$	64,8 \$
Compte à recevoir et revenu couru	0,4	0,4
	71,9 \$	65,2 \$

## Notes complémentaires

Exercices clos les 31 décembre 2001 et 2000 (en millions de dollars)

### 14 Immobilisations

	Coût	Amortissement cumulé	Valeur nette Aux 31 décembre	
	2001	2001	2001	2000
Améliorations locatives	40,3 \$	24,3 \$	16,0 \$	14,2 \$
Mobilier et équipement	67,3	40,4	26,9	21,1
	107,6 \$	64,7 \$	42,9 \$	35,3 \$

### 15 Actif - divers

	2001	2000
Frais reportés	10,1 \$	5,9 \$
Charge de retraite reportée	12,3	13,1
Autres	2,5	6,9
	24,9 \$	25,9 \$

### 16 Engagements actuariels

Les engagements actuariels représentent les montants qui, avec les primes et les revenus de placements futurs, suffisent à payer le montant des prestations futures, des participations et des frais engagés pour les contrats en vigueur. Les engagements actuariels sont établis sur la base des pratiques actuarielles

généralement reconnues selon les normes établies par l'Institut Canadien des Actuaire.

Les engagements actuariels de la société et les éléments d'actif les supportant se distribuent comme suit :

#### Au 31 décembre 2001

Engagements actuariels	Individuel		Collectif		Autres	Total
	Vie et santé	Rentes	Vie et santé	Rentes		
Canada	2 678,9 \$	1 472,6 \$	684,9 \$	1 787,9 \$	0,2 \$	6 624,5 \$
À l'extérieur du Canada	157,4	239,0	0,3	0,3	—	397,0
<b>Total</b>	<b>2 836,3 \$</b>	<b>1 711,6 \$</b>	<b>685,2 \$</b>	<b>1 788,2 \$</b>	<b>0,2 \$</b>	<b>7 021,5 \$</b>

<b>Actif supportant les engagements</b>						
Obligations et autres titres à revenus fixes	1 873,9 \$	534,0 \$	333,8 \$	1 038,7 \$	0,2 \$	3 780,6 \$
Titres hypothécaires	420,7	1 074,5	303,7	567,0	—	2 365,9
Actions et indices boursiers	368,7	22,3	41,4	34,0	—	466,4
Immeubles	59,0	19,4	—	127,9	—	206,3
Avances sur contrats	99,9	45,6	—	0,1	—	145,6
Autres	14,1	15,8	6,3	20,5	—	56,7
<b>Total</b>	<b>2 836,3 \$</b>	<b>1 711,6 \$</b>	<b>685,2 \$</b>	<b>1 788,2 \$</b>	<b>0,2 \$</b>	<b>7 021,5 \$</b>



# performance

## Notes complémentaires

Exercices clos les 31 décembre 2001 et 2000 (en millions de dollars)

### 16 Engagements actuariels (suite)

#### Au 31 décembre 2000

Engagements actuariels	Individuel		Collectif		Autres	Total
	Vie et santé	Rentes	Vie et santé	Rentes		
Canada	2 450,7 \$	1 557,1 \$	644,6 \$	1 768,1 \$	— \$	6 420,5 \$
À l'extérieur du Canada	137,9	221,2	0,1	0,3	—	359,5
<b>Total</b>	<b>2 588,6 \$</b>	<b>1 778,3 \$</b>	<b>644,7 \$</b>	<b>1 768,4 \$</b>	<b>— \$</b>	<b>6 780,0 \$</b>

#### Actif supportant les engagements

Obligations et autres titres à revenus fixes	1 637,5 \$	584,1 \$	288,9 \$	969,8 \$	— \$	3 480,3 \$
Titres hypothécaires	377,2	1 096,6	310,3	614,3	—	2 398,4
Actions et indices boursiers	412,8	21,7	40,1	36,4	—	511,0
Immeubles	57,9	20,4	—	125,1	—	203,4
Avances sur contrats	87,4	39,0	—	—	—	126,4
Autres	15,8	16,5	5,4	22,8	—	60,5
<b>Total</b>	<b>2 588,6 \$</b>	<b>1 778,3 \$</b>	<b>644,7 \$</b>	<b>1 768,4 \$</b>	<b>— \$</b>	<b>6 780,0 \$</b>

La valeur marchande de l'actif supportant les engagements représente environ 7,6 milliards de dollars au 31 décembre 2001 (7,3 milliards au 31 décembre 2000). Cette valeur ne peut cependant être comparée au montant des engagements actuariels puisque ce dernier serait aussi augmenté si lesdits engagements actuariels étaient évalués sur la base de la valeur marchande.

#### Hypothèses

Les hypothèses utilisées pour le calcul des engagements actuariels sont établies selon les meilleures estimations de l'actuaire concernant notamment la mortalité, la morbidité, la déchéance, le rendement des investissements, les frais d'exploitation, l'inflation, les participations et les impôts. Ces hypothèses couvrent la durée des engagements évalués.

Les méthodes qui ont servi à établir les plus importantes hypothèses suivent ci-après :

##### Mortalité

En assurance vie individuelle, les taux de mortalité reflètent les résultats techniques de la société au cours des dernières années. L'hypothèse utilisée pour les rentes combine les résultats techniques récents de la société avec ceux de l'industrie, publiés par l'Institut Canadien des Actuaires. De plus, l'hypothèse utilisée prévoit l'amélioration graduelle de la mortalité dans l'avenir.

##### Morbidité

L'hypothèse s'appuie sur les résultats qu'ont connus à la fois la société et l'industrie pendant de longues périodes.

##### Rendement des investissements

La société détermine les éléments d'actif qui se rapportent aux engagements actuariels. Les flux monétaires provenant de ces éléments d'actif, investis selon les taux de rendement établis sur la base des perspectives de rendement des marchés financiers et de la politique de placement de la société, permettent d'estimer le revenu de placements pour l'avenir.

La situation financière de la société peut être affectée selon le niveau des taux d'intérêt. En effet, si les flux monétaires ne peuvent être investis à un taux suffisant, la rentabilité future de la société peut être affectée. De plus, si l'incidence des flux monétaires découlant des éléments d'actif qui se rapportent aux engagements actuariels se trouve décalée par rapport aux sommes à verser en vertu des contrats, la société peut être confrontée à la nécessité de liquider certains investissements.

Comme on le mentionne à la section Appariement de l'actif au passif à la note 2, la société maintient un appariement rigoureux de son actif et de ses engagements contractuels dans le but de minimiser les risques liés à la fluctuation des taux d'intérêt. Ainsi, pour l'ensemble des titres appariés aux engagements, l'écart de durée représente 0,05 année à la fin de la période, lequel est conforme à la politique d'investissement de ne pas excéder le plus élevé de 0,25 année ou de 5 % de la durée du bloc.

## 16 Engagements actuariels (suite)

De plus, les taux de rendement des investissements pour l'avenir ont été déterminés en incorporant une hypothèse de risque de crédit à l'égard de l'actif. Cette hypothèse reflète les résultats techniques des dernières années de la société.

Pour améliorer les rendements sur les placements à très long terme, la société a choisi de diversifier ceux-ci selon les différentes classes d'actifs. Aussi, des placements additionnels en titres de participation seront acquis afin de supporter une partie des engagements contractuels à long terme. Présentement, le montant de ces investissements représente 3 % du total des engagements contractuels de la société.

### Impôts

Les engagements actuariels ont été établis en tenant compte de l'utilisation de la méthode des impôts futurs. Les engagements sont donc réduits d'un montant de 74,5 \$ (71,4 \$ au 31 décembre 2000) pour prendre en considération le revenu de placements lié aux éléments d'actif détenus en contrepartie du passif d'impôts futurs.

### Frais

Les frais de gestion des contrats ont été calculés à partir d'études internes de répartition des frais prévus pour la présente année, avec ajustement à l'égard de l'inflation pour les années à venir.

### Déchéances

Les hypothèses relatives aux taux de déchéance en assurance individuelle sont établies à partir d'études annuelles des résultats techniques de la société.

Eu égard aux produits fondés sur les déchéances, les hypothèses utilisées se conforment aux normes minimales de l'Institut Canadien des Actuaires.

### Provision pour écarts défavorables

Une provision pour écarts défavorables est ajoutée à chacune des hypothèses afin de reconnaître l'incertitude qui entoure l'établissement des meilleures estimations, de tenir compte d'une détérioration possible des résultats techniques et d'ainsi fournir une meilleure assurance que le montant des engagements actuariels suffira à pourvoir au paiement des prestations.

### Réassurance

Dans le cours normal des opérations, la société utilise la réassurance pour limiter son risque à l'égard de chacun de ses assurés. Pour l'Industrielle Alliance, le risque est généralement limité à 0,5 \$, pour La Nationale Vie à 0,4 \$ (0,1 \$ pour les polices émises en 2001), pour l'Industrielle Alliance *Pacifique* à 0,5 \$ (0,3 \$ US pour les opérations américaines). La société possède aussi des traités de réassurance qui la protègent en cas de catastrophe qui toucherait plusieurs assurés.

### Variation des engagements actuariels

	2001	2000
Solde au début	6 780,0 \$	8 014,8 \$
Acquisition d'Aegis	6,8	—
Transfert des fonds de l'Association médicale canadienne	—	(1 375,2)
Transfert à Vie MD	(34,3)	—
Incidence des changements aux taux d'imposition	—	10,3
Incidence des changements d'hypothèses	(0,8)	2,2
Variation normale	251,0	116,7
Conversion des éléments exprimés en monnaie étrangère	18,8	11,2
<b>Solde à la fin</b>	<b>7 021,5 \$</b>	<b>6 780,0 \$</b>

## 17 Dettes hypothécaires

	2001	2000
Emprunts hypothécaires (à taux variables allant jusqu'à 11,375 %, remboursables jusqu'en 2009)	47,9 \$	37,2 \$



# performance

## Notes complémentaires

Exercices clos les 31 décembre 2001 et 2000 (en millions de dollars)

### 18 Charges à payer

	2001	2000
Réassureurs	5,4 \$	14,3 \$
Représentants	21,2	20,8
Frais d'administration	5,4	0,9
Taxes sur primes et impôts sur le revenu	28,6	26,7
Retenues d'impôt et déductions	13,5	17,4
Intérêt	12,8	6,3
Avantages sociaux futurs	38,7	38,3
Autres charges	51,6	62,1
	177,2 \$	186,8 \$

### 19 Crédits reportés

Les crédits reportés représentent la fraction non amortie des gains et pertes réalisés à l'aliénation d'immeubles et de titres de placements. Ces crédits reportés se partagent comme suit :

	2001	2000
<b>Reliés aux engagements actuariels</b>		
Obligations	250,0 \$	262,7 \$
Actions et indices boursiers	15,4	18,6
Prêts hypothécaires	7,8	9,5
Immeubles	7,2	8,0
	280,4	298,8
<b>Reliés aux capitaux propres</b>		
Obligations	21,9	25,6
Actions et indices boursiers	13,0	37,3
Immeubles	2,6	3,0
	37,5	65,9
	317,9 \$	364,7 \$

## Notes complémentaires

Exercices clos les 31 décembre 2001 et 2000 (en millions de dollars, sauf indication contraire)

### 20 Débentures subordonnées

	2001	2000
Débtenture subordonnée, portant un intérêt de base de 1,25 % et un intérêt variable relié principalement au rendement du fonds de placements, rachetable au gré de la société à compter de février 2004 ou remboursable à l'échéance en l'an 2010.	60,0 \$	60,0 \$
Débtenture subordonnée, série 2, portant un intérêt de 8,40 %, rachetable au gré de la société depuis juin 2001 ou remboursable à l'échéance en l'an 2006.	50,0	50,0
Débtenture subordonnée, série 3, portant un intérêt de base de 6,25 % et un intérêt variable d'au plus 5,25 % assujéti à certaines conditions, rachetable au gré de la société à compter de février 2004 ou remboursable à l'échéance en l'an 2010.	75,0	75,0
	185,0 \$	185,0 \$

### 21 Compte des contrats avec participation

	2001	2000
Solde au début	50,7 \$	— \$
Reclassement aux comptes des contrats avec participation		
Provenant des autres engagements contractuels	—	5,9
Provenant de l'avoir des assurés	—	42,1
Bénéfice net	2,7	2,7
Solde à la fin	53,4 \$	50,7 \$

### 22 Titres privilégiés de participation

Titres privilégiés de participation de vingt-cinq dollars chacun comportant un dividende annuel non cumulatif de 1 % pendant 5 ans puis révisé à un niveau qui sera fonction du cours des marchés. Ces titres ont été convertis en actions privilégiées série 1 au moment de la transformation.

### 23 Capital-actions

#### Actions ordinaires

100 000 000 d'actions ordinaires sans valeur nominale, comportant droit de vote, pouvant être émises à une valeur globale ne dépassant pas un milliard de dollars.

#### Actions privilégiées

10 000 000 d'actions privilégiées d'une valeur nominale de vingt-cinq dollars chacune, sans droit de vote, dividende préférentiel non cumulatif de 1 % jusqu'en 2004 puis révisé à un

niveau qui sera fonction du cours des marchés, pouvant être émises en séries de rang égal quant au dividende et au capital.

3 000 000 d'actions privilégiées série 1, rachetables au gré de la société à la valeur d'émission selon certaines conditions dont l'autorisation de l'Inspecteur général des institutions financières, convertibles au gré du détenteur sur une période de 4 ans à compter de 2001 en actions ordinaires à un prix égal à 95 % de la valeur des actions ordinaires, option de conversion qui peut elle-même donner lieu, au gré de la société, à une conversion des actions privilégiées série 1, en actions privilégiées série 2.

3 000 000 d'actions privilégiées série 2, ne pouvant être émises que pour les fins de conversion des actions de série 1, rachetables au gré de l'émetteur au prix d'émission majoré d'une prime de 5,26 % selon certaines circonstances, dont la nécessité de procéder à une émission d'actions privilégiées série 3.

3 000 000 d'actions privilégiées série 3, rachetables après 5 ans à leur valeur d'émission, à condition d'avoir obtenu l'autorisation préalable de l'Inspecteur général des institutions financières, ou convertibles en actions ordinaires à la valeur au marché de ces dernières.



# performance

## Notes complémentaires

Exercices clos les 31 décembre 2001 et 2000 (en millions de dollars, sauf indication contraire)

### 23 Capital-actions (suite)

	2001		2000	
	Nombre d'actions (milliers)	Montant	Nombre d'actions (milliers)	Montant
<b>CAPITAL SOUSCRIT</b>				
<b>Actions ordinaires</b>				
Solde au début	37 580,8	379,4 \$	—	— \$
Actions émises dans le cadre de l'appel public à l'épargne	—	—	21 575,0	339,8
Actions émises aux mutualistes lors de la transformation	—	—	13 495,5	—
Actions émises en vertu de l'option d'attribution excédentaire	—	—	2 500,0	39,4
Actions émises dans le cadre de l'acquisition de Mécagroupe	—	—	10,3	0,2
Actions émises dans le cadre de l'acquisition d'Aegis et de Sascar	67,4	2,8	—	—
Solde à la fin	37 648,2	382,2	37 580,8	379,4
<b>Actions privilégiées</b>				
Actions série 1, émises en échange des titres privilégiés de participation	3 000,0	75,0	3 000,0	75,0
<b>Capital-actions</b>		457,2		454,4
<b>Actions autodétenues</b>				
Solde au début	10,8	(0,2)	—	—
Acquisition	—	—	10,8	(0,2)
Solde à la fin	10,8	(0,2)	10,8	(0,2)
		457,0 \$		454,2 \$

La société a signifié, le 9 novembre 2001, son intention d'effectuer une offre publique de rachat d'actions dans le cours normal de ses activités. Dans le cadre de cette offre, 1 875 000 actions ordinaires de la société peuvent être achetées au prix du marché jusqu'au 8 novembre 2002. Les actions ainsi achetées ne sont pas annulées et demeurent disponibles pour utilisation future.

#### RÉMUNÉRATION À BASE D'ACTIONS

##### Régime d'options d'achat d'actions

Lors de l'assemblée annuelle du 2 mai 2001, les actionnaires ont approuvé un régime d'options d'achat d'actions à l'intention des administrateurs, des membres de la haute direction, de la société et de ses filiales, mis en place le 10 février 2001. En vertu de ce régime, le conseil octroie un certain nombre d'options d'achat d'actions ordinaires aux membres de la haute direction, le prix d'exercice des options, la date d'expiration ainsi que la date à partir de laquelle celles-ci peuvent être levées.

Le prix d'exercice de chaque option est égal au prix moyen pondéré des actions négociées à la Bourse de Toronto au cours des 5 jours de négociation qui précèdent la date d'octroi des options. Les options sont généralement valides pour 10 ans et elles peuvent être levées, sur une période de 4 ans, jusqu'à concurrence de 25 % par année à compter du premier anniversaire de leur octroi.

Un total de 2 630 652 actions ordinaires (environ 7 % des actions ordinaires en circulation) pourra être accordé par le conseil suivant une entente d'un maximum de 1,4 % des actions ordinaires émises et en circulation de la société, par personne admissible au régime.

Des options, totalisant 495 600 actions, ont été octroyées le 10 février 2001 aux personnes admissibles. Le prix d'exercice des options est de 38,11 \$ et les options sont valables jusqu'au 10 février 2011.

## Notes complémentaires

Exercices clos les 31 décembre 2001 et 2000 (en millions de dollars, sauf indication contraire)

### 23 Capital-actions (suite)

Le tableau suivant présente l'évolution du régime d'options d'achat d'actions au cours de la période :

	2001	
	Nombre d'options sur actions ordinaires (milliers)	Prix d'exercice moyen pondéré (en dollars)
Nombre au début	—	— \$
Attribuées	495,6	38,11
<b>Nombre à la fin</b>	<b>495,6</b>	<b>38,11 \$</b>
Pouvant être exercées à la fin	—	—

#### Régime d'achat d'actions pour les employés

La société a adopté un régime d'achat d'actions à l'intention de ses employés en date du 10 février 2001. Ce régime prévoit qu'un employé pourra contribuer pour un montant n'excédant pas 5 % de son salaire jusqu'à un maximum de 1 500 \$ par année. La société ajoutera un montant égal à 50 % de la contribution

versée par chaque employé. La participation de la société sera comptabilisée à titre de frais généraux. Les actions achetées en vertu du régime d'achat d'actions pour les employés devront être conservées durant une période minimale de 2 ans avant de pouvoir être vendues.

### 24 Bénéfice par action

	2001	2000
Bénéfice net attribuable aux actionnaires	103,9 \$	98,1 \$
Moins :		
Dividendes sur actions privilégiées	0,7	0,7
Bénéfice attribuable aux actionnaires ordinaires	103,2	97,4
Moins :		
Éléments inhabituels	—	6,0
<b>Bénéfice attribuable aux actionnaires ordinaires excluant les éléments inhabituels</b>	<b>103,2 \$</b>	<b>91,4 \$</b>
<b>Bénéfice par action</b>		
De base et dilué (en dollars)	2,75 \$	2,59 \$
De base et dilué excluant les éléments inhabituels (en dollars)	2,75 \$	2,43 \$

Le dénominateur du calcul du bénéfice par action de base est la moyenne pondérée quotidienne d'actions en circulation pour l'année, soit 37 471 879 (37 569 891 en 2000). Le dénominateur du calcul du bénéfice par action dilué comprend

22 437 actions supplémentaires reliées aux options attribuées pendant l'année et calculées selon la méthode du rachat d'actions.



# performance

## Notes complémentaires

Exercices clos les 31 décembre 2001 et 2000 (en millions de dollars)

### 25 • Acquisition d'entreprises

Le 15 mai 2000, la société a convenu d'acheter Mécagroupe Inc., un des principaux fournisseurs d'assurance crédit auprès des concessionnaires d'automobiles au Québec. Cette acquisition a reçu l'approbation des autorités réglementaires et a été réalisée au montant de 3,0 \$, dont 0,2 \$ a été acquitté par des actions de la société.

Le 30 novembre 2000, la société a acquis 50 % des actions d'Unindal Inc. en contrepartie d'un paiement en argent de 7,5 \$, faisant en sorte qu'elle détient maintenant 100 % de la société d'assurance générale (IARD).

Le 1<sup>er</sup> juin 2001, la société a acquis les opérations de courtage en fonds communs de placement du Groupe Financier Concorde en contrepartie d'un paiement en argent de 0,2 \$ et d'un montant à être déterminé, dans un an, sur la base d'un pourcentage des commissions.

Le 24 juillet 2001, la société a acquis toutes les actions d'Aegis Insurance Corporation et de sa société affiliée, Sascar Management Ltd., œuvrant dans le secteur de l'assurance crédit auprès des concessionnaires d'automobiles, en contrepartie d'un paiement en argent de 6,6 \$ et de 2,8 \$ en actions de l'Industrielle Alliance.

Ces regroupements d'entreprises ont été comptabilisés selon la méthode de l'achat pur et simple, faisant en sorte que certaines des valeurs acquises de même que le passif pris en charge ont été révisées en fonction de la valeur attribuée par la société. Les éléments d'actif acquis et de passif pris en charge se résument comme suit pour l'acquéreur :

	2001		2000	
	Aegis/Sascar	Groupe Financier Concorde	Unindal	Mécagroupe
<b>Actif acquis</b>				
Obligations	0,5 \$	— \$	5,5 \$	— \$
Actions	—	—	0,6	—
Autres éléments d'actif	19,4	0,2	12,4	0,4
	19,9	0,2	18,5	0,4
<b>Passif pris en charge</b>				
Autres éléments de passif	13,5	—	11,0	0,4
<b>Actif net acquis</b>	6,4	0,2	7,5	—
Écart d'acquisition	3,0	—	—	3,0
<b>Prix payé</b>	9,4 \$	0,2 \$	7,5 \$	3,0 \$

## Notes complémentaires

Exercices clos les 31 décembre 2001 et 2000 (en millions de dollars)

### 26 ● Avantages sociaux futurs

La société maintient des régimes de retraite à prestations déterminées qui garantissent à la quasi-totalité des salariés le paiement des prestations de retraite.

Les hypothèses actuarielles significatives retenues pour évaluer les obligations de la société au titre des prestations constituées sont un taux d'actualisation de 6,5 %, un taux de rendement prévu de 6,5 % sur l'actif et un taux de croissance de la rémunération de 3,5 %.

	2001		2000	
	Régimes de retraite	Autres régimes	Régimes de retraite	Autres régimes
<b>Actif des régimes</b>				
Juste valeur au début	226,0 \$	— \$	180,7 \$	— \$
Rendement réel de l'actif	2,0	—	43,8	—
Cotisations de l'employeur	5,6	—	6,3	—
Cotisations des salariés	3,6	—	3,9	—
Prestations versées	(9,7)	—	(8,7)	—
<b>Juste valeur à la fin</b>	<b>227,5 \$</b>	<b>— \$</b>	<b>226,0 \$</b>	<b>— \$</b>
<b>Obligations au titre des prestations constituées</b>				
Solde au début	211,0 \$	18,6 \$	175,8 \$	16,5 \$
Coût des services courants	6,3	0,8	8,1	1,0
Coût en intérêts	13,7	1,0	11,7	1,1
Cotisations des salariés	3,7	—	3,9	—
Prestations versées	(9,7)	—	(8,7)	—
Pertes (gains) actuariels	2,8	(3,3)	20,2	—
<b>Solde à la fin</b>	<b>227,8 \$</b>	<b>17,1 \$</b>	<b>211,0 \$</b>	<b>18,6 \$</b>
<b>Passif au titre des prestations constituées</b>				
Excédent de l'actif (du passif)	(0,3) \$	(17,1) \$	15,0 \$	(18,6) \$
Pertes (gains) actuariels net non amortis	(1,7)	(1,8)	(18,1)	0,8
<b>Passif au titre des prestations constituées</b>	<b>(2,0) \$</b>	<b>(18,9) \$</b>	<b>(3,1) \$</b>	<b>(17,8) \$</b>
<b>Charge nette des régimes</b>				
La charge nette de la société au titre des régimes se présente comme suit :				
Coût des services courants	6,3 \$	0,8 \$	8,1 \$	1,0 \$
Coût des intérêts	13,7	1,0	11,7	1,1
Rendement prévu de l'actif des régimes	(14,9)	—	(12,3)	—
Amortissement de l'obligation transitoire	(0,4)	—	(0,4)	0,1
Gains actuariels amortis	(0,3)	(0,7)	—	—
<b>Charge nette au titre des régimes</b>	<b>4,4 \$</b>	<b>1,1 \$</b>	<b>7,1 \$</b>	<b>2,2 \$</b>



# performance

## Notes complémentaires

Exercices clos les 31 décembre 2001 et 2000 (en millions de dollars)

### 27 Instruments financiers hors bilan

La société est un utilisateur final de produits dérivés dans le cours normal de la gestion des risques de fluctuation des taux d'intérêt et des valeurs marchandes.

Les tableaux suivants présentent le portefeuille d'instruments financiers dérivés, la juste valeur et l'exposition de la société au risque de crédit s'y rapportant.

	2001			
	Contrats sur indices de marché	Contrats de taux de change	Contrats de taux d'intérêt	Total des contrats
<b>Montant nominal de référence selon l'échéance</b>				
De moins d'un an	218,2 \$	49,2 \$	43,0 \$	310,4 \$
D'un an à cinq ans	163,8	51,8	109,4	325,0
De plus de cinq ans	—	18,3	—	18,3
<b>Total</b>	<b>382,0 \$</b>	<b>119,3 \$</b>	<b>152,4 \$</b>	<b>653,7 \$</b>
<b>Juste valeur</b>	<b>19,1 \$</b>	<b>(4,2) \$</b>	<b>(4,3) \$</b>	<b>10,6 \$</b>
<b>Risque de crédit</b>				
Risque de crédit maximum	19,1 \$	— \$	— \$	19,1 \$
Risque de crédit futur	25,7	4,5	0,5	30,7
<b>Montant équivalent de crédit</b>	<b>44,8 \$</b>	<b>4,5 \$</b>	<b>0,5 \$</b>	<b>49,8 \$</b>

	2000			
	Contrats sur indices de marché	Contrats de taux de change	Contrats de taux d'intérêt	Total des contrats
<b>Montant nominal de référence selon l'échéance</b>				
De moins d'un an	233,3 \$	27,0 \$	50,8 \$	311,1 \$
D'un an à cinq ans	33,1	56,0	38,5	127,6
De plus de cinq ans	—	19,7	—	19,7
<b>Total</b>	<b>266,4 \$</b>	<b>102,7 \$</b>	<b>89,3 \$</b>	<b>458,4 \$</b>
<b>Juste valeur</b>	<b>(9,0) \$</b>	<b>(2,5) \$</b>	<b>(1,5) \$</b>	<b>(13,0) \$</b>
<b>Risque de crédit</b>				
Risque de crédit maximum	0,8 \$	0,1 \$	— \$	0,9 \$
Risque de crédit futur	16,6	4,6	0,2	21,4
<b>Montant équivalent de crédit</b>	<b>17,4 \$</b>	<b>4,7 \$</b>	<b>0,2 \$</b>	<b>22,3 \$</b>

## 27 Instruments financiers hors bilan (suite)

Le montant nominal de référence est le montant auquel le taux ou le prix est appliqué pour déterminer les mouvements de fonds, mais il ne représente pas l'exposition au risque. Le risque de crédit maximum correspond au coût estimé de remplacement des différents produits dérivés ayant une valeur positive si une contrepartie manque à ses obligations. Le risque de crédit futur représente les pertes futures possibles découlant des fluctuations

des taux du marché. L'exposition de la société se limite au risque que l'autre partie à l'entente ne puisse honorer les conditions du contrat des produits dérivés; la société utilise les mêmes critères de sélection que ceux dont elle se sert pour les investissements en obligations. Au 31 décembre 2001 ainsi qu'au 31 décembre 2000, toutes les parties à de tels contrats ont une cote de crédit de niveau A ou supérieure.

## 28 Informations sectorielles

### Résultats sectoriels

	2001					
	Individuel		Collectif		Autres activités*	Total
	Vie et santé	Rentes	Vie et santé	Rentes		
<b>Produits</b>						
Revenu de primes	658,8 \$	529,1 \$	449,8 \$	407,0 \$	32,3 \$	2 077,0 \$
Revenu de placements	168,0	151,5	55,2	165,1	2,5	542,3
Honoraires et autres	6,5	66,9	3,9	7,8	8,5	93,6
	833,3	747,5	508,9	579,9	43,3	2 712,9
<b>Charges</b>						
Coût des engagements auprès des assurés	483,8	153,7	355,2	365,3	22,3	1 380,3
Transfert net aux fonds distincts	—	480,0	—	172,8	—	652,8
Commissions, frais généraux et autres charges	260,6	81,2	135,1	18,1	22,9	517,9
	744,4	714,9	490,3	556,2	45,2	2 551,0
<b>Bénéfice avant impôts</b>	88,9	32,6	18,6	23,7	(1,9)	161,9
Impôts	(30,4)	(11,3)	(6,6)	(7,3)	0,3	(55,3)
<b>Bénéfice net avant répartition des autres activités</b>	58,5	21,3	12,0	16,4	(1,6)	106,6
Répartition des autres activités	(0,9)	(0,3)	(0,1)	(0,3)	1,6	—
<b>Bénéfice net</b>	57,6 \$	21,0 \$	11,9 \$	16,1 \$	— \$	106,6 \$
<b>Attribuable aux actionnaires</b>	55,7 \$	21,0 \$	11,9 \$	15,3 \$	— \$	103,9 \$
<b>Attribuable aux contrats avec participation</b>	1,9 \$	— \$	— \$	0,8 \$	— \$	2,7 \$

\* Constituées des autres secteurs ainsi que des éliminations intercompagnies



# performance

## Notes complémentaires

Exercices clos les 31 décembre 2001 et 2000 (en millions de dollars)

### 28 Informations sectorielles (suite)

	2000					
	Individuel		Collectif		Autres activités*	
	Vie et santé	Rentes	Vie et santé	Rentes		Total
<b>Produits</b>						
Revenu de primes	607,8 \$	613,8 \$	388,9 \$	616,5 \$	12,0 \$	2 239,0 \$
Revenu de placements	190,7	165,8	54,2	189,4	(0,9)	599,2
Honoraires et autres	1,1	65,4	3,0	7,3	11,3	88,1
	799,6	845,0	446,1	813,2	22,4	2 926,3
<b>Charges</b>						
Coût des engagements auprès des assurés	483,1	129,5	308,0	(922,0)	8,8	7,4
Transfert net aux fonds distincts	—	600,6	—	1 694,3	—	2 294,9
Commissions, frais généraux et autres charges	246,4	75,6	129,8	19,0	20,1	490,9
	729,5	805,7	437,8	791,3	28,9	2 793,2
<b>Bénéfice avant impôts</b>	70,1	39,3	8,3	21,9	(6,5)	133,1
Impôts	(12,8)	(13,9)	(5,2)	(5,2)	4,8	(32,3)
<b>Bénéfice net avant répartition des autres activités</b>	57,3	25,4	3,1	16,7	(1,7)	100,8
Répartition des autres activités	(1,0)	(0,3)	(0,1)	(0,3)	1,7	—
<b>Bénéfice net</b>	56,3 \$	25,1 \$	3,0 \$	16,4 \$	— \$	100,8 \$
<b>Attribuable aux actionnaires</b>	55,1 \$	25,0 \$	3,0 \$	15,0 \$	— \$	98,1 \$
<b>Attribuable aux contrats avec participation</b>	1,2 \$	0,1 \$	— \$	1,4 \$	— \$	2,7 \$

\* Constituées des autres secteurs ainsi que des éliminations intercompagnies

## Notes complémentaires

Exercices clos les 31 décembre 2001 et 2000 (en millions de dollars)

### 28 Informations sectorielles (suite)

#### Bilans sectoriels

	2001					
	Individuel		Collectif		Autres activités*	Total
	Vie et santé	Rentes	Vie et santé	Rentes		
<b>Actif</b>						
Placements	3 668,2 \$	2 000,4 \$	763,0 \$	2 091,7 \$	47,4 \$	8 570,7 \$
Autres éléments d'actif	88,0	33,8	51,1	57,8	84,9	315,6
	3 756,2 \$	2 034,2 \$	814,1 \$	2 149,5 \$	132,3 \$	8 886,3 \$
<b>Passif et capitaux propres</b>						
Engagements actuariels	2 836,3 \$	1 711,6 \$	685,2 \$	1 788,2 \$	0,2 \$	7 021,5 \$
Autres éléments de passif	223,2	39,2	6,8	72,0	102,5	443,7
Crédits reportés	167,7	50,9	13,0	82,7	3,6	317,9
Déventures subordonnées	51,6	66,7	24,2	42,5	—	185,0
Compte des contrats avec participation	33,8	0,2	—	19,4	—	53,4
Capitaux propres	443,6	165,6	84,9	144,7	26,0	864,8
	3 756,2 \$	2 034,2 \$	814,1 \$	2 149,5 \$	132,3 \$	8 886,3 \$

	2000					
	Individuel		Collectif		Autres activités*	Total
	Vie et santé	Rentes	Vie et santé	Rentes		
<b>Actif</b>						
Placements	3 372,3 \$	2 082,0 \$	709,7 \$	2 069,1 \$	27,8 \$	8 260,9 \$
Autres éléments d'actif	92,8	20,7	47,0	55,0	95,4	310,9
	3 465,1 \$	2 102,7 \$	756,7 \$	2 124,1 \$	123,2 \$	8 571,8 \$
<b>Passif et capitaux propres</b>						
Engagements actuariels	2 590,9 \$	1 778,3 \$	642,4 \$	1 768,4 \$	— \$	6 780,0 \$
Autres éléments de passif	226,3	11,9	13,3	63,1	98,3	412,9
Crédits reportés	184,7	62,3	18,5	95,2	4,0	364,7
Déventures subordonnées	40,4	66,7	35,4	42,5	—	185,0
Comptes des contrats avec participation	28,2	1,5	—	21,0	—	50,7
Capitaux propres	394,6	182,0	47,1	133,9	20,9	778,5
	3 465,1 \$	2 102,7 \$	756,7 \$	2 124,1 \$	123,2 \$	8 571,8 \$

\* Constituées des autres secteurs ainsi que des éliminations intercompagnies

### 29 Données comparatives

Aux fins de comparaison avec celles de l'exercice courant, certaines données de l'exercice précédent ont été reclassées.



# Rapport

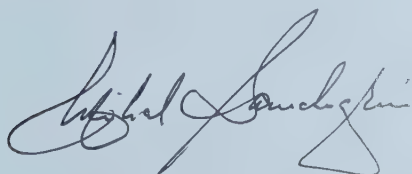
## de l'actuaire désigné et rapport des vérificateurs

### RAPPORT DE L'ACTUAIRE DÉSIGNÉ

#### Aux actionnaires de L'Industrielle-Alliance Compagnie d'Assurance sur la Vie

J'ai évalué les engagements actuariels dans les bilans consolidés de L'Industrielle-Alliance Compagnie d'Assurance sur la Vie aux 31 décembre 2001 et 2000. J'ai également évalué la variation des engagements actuariels dans les états des résultats consolidés pour les années terminées à ces dates. Ces évaluations ont été effectuées conformément à la pratique actuarielle reconnue, notamment en ayant recours à des hypothèses et à des méthodes appropriées.

À mon avis, le montant des engagements actuariels constitue une provision appropriée à l'égard des obligations envers les titulaires de polices. De plus, les résultats sont fidèlement présentés dans les états financiers consolidés.



Michel Sanschagrin

Fellow de l'Institut Canadien des Actuaire  
Québec, le 1<sup>er</sup> février 2002

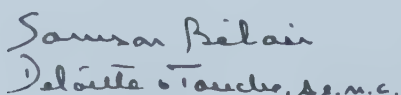
### RAPPORT DES VÉRIFICATEURS

#### Aux actionnaires de L'Industrielle-Alliance Compagnie d'Assurance sur la Vie

Nous avons vérifié les bilans consolidés de L'Industrielle-Alliance Compagnie d'Assurance sur la Vie et les états consolidés de l'actif net de ses fonds distincts aux 31 décembre 2001 et 2000 ainsi que les états consolidés des résultats, des capitaux propres, des flux de trésorerie et de l'évolution de l'actif net des fonds distincts des exercices clos à ces dates. La responsabilité de ces états financiers incombe à la direction de la société. Notre responsabilité consiste à exprimer une opinion sur ces états financiers en nous fondant sur notre vérification.

Nos vérifications ont été effectuées conformément aux normes de vérification généralement reconnues du Canada. Ces normes exigent que la vérification soit planifiée et exécutée de manière à fournir l'assurance raisonnable que les états financiers sont exempts d'inexactitudes importantes. La vérification comprend le contrôle par sondages des éléments probants à l'appui des montants et des autres éléments d'information fournis dans les états financiers. Elle comprend également l'évaluation des principes comptables suivis et des estimations importantes faites par la direction, ainsi qu'une appréciation de la présentation d'ensemble des états financiers.

À notre avis, ces états financiers consolidés donnent, à tous les égards importants, une image fidèle de la situation financière de L'Industrielle-Alliance Compagnie d'Assurance sur la Vie et de ses fonds distincts aux 31 décembre 2001 et 2000 ainsi que des résultats de son exploitation, de ses flux de trésorerie et de l'évolution de l'actif net de ses fonds distincts pour les exercices clos à ces dates, selon les principes comptables généralement reconnus du Canada.

  
Deloitte & Touche, s.e.n.c.

Samson Bélair Deloitte & Touche  
Comptables agréés  
Québec, le 1<sup>er</sup> février 2002

# Historique cinq ans

## Données financières consolidées\*

Exercices clos les 31 décembre (en millions de dollars, sauf indication contraire)

	Société à capital-actions			Société mutuelle		
	2001	2000	1999 (pro forma)	1999	1998	1997
<b>RENTABILITÉ ET CAPITALISATION</b>						
<b>Bénéfice net attribuable aux actionnaires</b>						
Incluant les éléments inhabituels	103,9	98,1	75,0	83,4	69,7	65,4
Excluant les éléments inhabituels	103,9	92,1	69,7	78,1	69,7	65,4
<b>Taux de rendement des capitaux propres</b>	14,0 %	14,0 % <sup>1</sup>	12,1 % <sup>1</sup>	13,6 %	13,0 %	14,0 %
<b>Bénéfice par action (de base et dilué)</b>						
Incluant les éléments inhabituels	2,75 \$	2,59 \$	1,98 \$	-	-	-
Excluant les éléments inhabituels	2,75 \$	2,43 \$	1,84 \$	-	-	-
<b>Valeur aux livres par action</b>	20,98 \$	18,72 \$	16,88 \$	-	-	-
<b>Bénéfice par action par secteurs d'activité<sup>1</sup></b>						
Assurance individuelle	1,48 \$	1,22 \$	0,94 \$	-	-	-
Assurance collective	0,31 \$	0,10 \$	(0,08) \$	-	-	-
Rentes individuelles	0,55 \$	0,71 \$	0,65 \$	-	-	-
Rentes collectives	0,41 \$	0,40 \$	0,33 \$	-	-	-
Total	2,75 \$	2,43 \$	1,84 \$	-	-	-
<b>Base de capital</b>						
Débitures subordonnées	185,0	185,0	185,0	185,0	110,0	110,0
Bénéfices non répartis	397,6	316,9	-	647,8	570,5	498,4
Gain de change	10,2	7,4	5,1	5,1	12,7	8,1
Compte des contrats avec participation	53,4	50,7	47,9	-	-	-
Capital-actions privilégié	75,0	75,0	75,0	-	-	-
Titres privilégiés de participation	-	-	-	75,0	-	-
Capital-actions ordinaire	382,0	379,2	591,8	-	-	-
Total	1 103,2	1 014,2	904,8	912,9	693,2	616,5
<b>Ratio d'endettement</b>	16,8 %	18,2 %	20,4 %	20,3 %	15,9 %	17,8 %
<b>Montant minimum permanent requis de capital et excédent (MMPRCE) : ratio</b>	187 %	187 %	-	181 %	182 %	181 %
<b>DONNÉES BOURSIÈRES</b>						
<b>Prix de l'action</b>	46,65 \$	40,65 \$ <sup>2</sup>	-	-	-	-
<b>Nombre d'actions en circulation (en millions)</b>	37,6	37,6	-	-	-	-
<b>Capitalisation boursière</b>	1 756,3	1 527,7	-	-	-	-
<b>CROISSANCE DES AFFAIRES</b>						
<b>Primes totales</b>						
Incluant AMC	2 077,0	2 239,0	2 009,2	2 009,2	1 788,2	1 643,9
Excluant AMC	1 905,0	1 825,3	1 593,7	1 593,7	1 339,9	1 347,6
<b>Revenu de placements</b>	542,3	599,2	743,2	743,2	598,5	588,3
<b>Honoraires et autres revenus</b>	93,6	88,1	68,0	68,0	49,1	35,1
<b>Revenus totaux</b>	2 712,9	2 926,3	2 820,4	2 820,4	2 435,8	2 267,3
<b>Assurance individuelle</b>						
Ventes (primes annualisées)	145,0	134,1	114,4	106,0 <sup>3</sup>	74,7 <sup>3</sup>	60,8 <sup>3</sup>
Primes	658,8	607,8	534,6	534,6	416,3	372,6
<b>Assurance collective</b>						
Ventes						
Régimes d'employés (primes annualisées)	65,6	39,6	39,8	39,8	33,1	18,6
Assurance des débiteurs (primes brutes)	108,0	100,3	90,5	90,5	12,4	21,8
Primes (incluant revenus des CSAS)	483,3	417,9	356,5	356,5	233,5	212,5
<b>Rentes individuelles</b>						
Primes	529,1	613,8	477,3	477,3	502,6	523,7
<b>Fonds sous gestion</b>	4 649,8	4 645,8	4 564,2	4 564,2	3 513,7	3 328,3

\* À noter que les données financières pour les années 2001 et 2000 ainsi que les données pro forma pour l'année 1999 sont présentées sur la base d'une société à capital-actions alors que les données financières pour les années 1997 à 1999 sont présentées sur la base d'une société mutuelle.

<sup>1</sup> Excluant les éléments inhabituels

<sup>2</sup> Les actions ont été émises le 3 février 2000 au prix de 15,75 \$.

<sup>3</sup> Ancienne méthode de calcul



# Données financières consolidées

Exercices clos les 31 décembre (en millions de dollars, sauf indication contraire)

	Société à capital-actions			Société mutuelle		
	2001	2000	1999 (pro forma)	1999	1998	1997
<b>Rentes collectives</b>						
Ventes <sup>4</sup>	344,1	257,5	220,8	220,8	161,3	207,7
Primes (nettes de réassurance)						
Incluant AMC	407,0	616,5	636,3	636,3	609,6	504,0
Excluant AMC	235,0	202,8	220,8	220,8	161,3	207,7
Fonds sous gestion						
Incluant AMC	2 716,4	4 178,1	3 903,3	3 903,3	3 465,7	3 070,5
Excluant AMC	2 687,6	2 657,2	2 530,8	2 530,8	2 428,3	2 390,0
<b>Actif sous gestion/administration</b>						
Fonds généraux	8 886,3	8 571,8	9 652,3	9 652,3	8 083,1	7 600,1
Fonds distincts	4 061,6	5 439,5	3 388,3	3 388,3	2 540,6	2 044,9
Autres	2 192,7	90,6	6,8	6,8	-	-
Total	15 140,6	14 101,9	13 047,4	13 047,4	10 623,7	9 645,0
<b>RÉPARTITION DES PLACEMENTS PAR RÉGIONS</b>						
Provinces de l'Atlantique	4,4 %	4,0 %	4,1 %	4,1 %	4,4 %	4,0 %
Québec	49,3 %	49,8 %	45,4 %	45,4 %	51,8 %	54,1 %
Ontario	20,5 %	20,1 %	23,0 %	23,0 %	19,6 %	18,6 %
Provinces de l'Ouest	18,5 %	20,2 %	22,7 %	22,7 %	17,7 %	17,1 %
Hors Canada	7,3 %	5,9 %	4,8 %	4,8 %	6,5 %	6,2 %
Total	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %
<b>QUALITÉ DES PLACEMENTS</b>						
Placements douteux en % des placements	0,28 %	0,26 %	0,26 %	0,26 %	0,79 %	1,17 %
<b>Obligations</b>						
Cote A ou plus	91,45 %	92,56 %	92,48 %	92,48 %	91,62 %	91,15 %
Cote BBB	8,52 %	7,21 %	7,43 %	7,43 %	8,12 %	8,56 %
Cote BB et moins	0,03 %	0,23 %	0,09 %	0,09 %	0,26 %	0,29 %
Total	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %
Taux de délinquance	0,03 %	0,00 %	0,00 %	0,00 %	0,23 %	0,13 %
<b>Prêts hypothécaires</b>						
Taux de délinquance						
Prêts assurés	0,27 %	0,48 %	0,52 %	0,52 %	0,85 %	2,38 %
Prêts conventionnels	0,62 %	0,08 %	0,12 %	0,12 %	0,31 %	0,94 %
Total	0,48 %	0,23 %	0,28 %	0,28 %	0,54 %	1,54 %
Proportion des prêts qui sont assurés	40,9 %	39,3 %	39,7 %	39,7 %	41,5 %	42,0 %
<b>Immeubles</b>						
Taux d'occupation	96,3 %	96,7 %	95,1 %	95,1 %	91,0 %	95,1 %
<b>Actions et indices boursiers</b>						
Actions ordinaires	7,4 %	4,6 %	4,3 %	4,3 %	11,0 %	6,6 %
Actions privilégiées	29,8 %	31,6 %	39,1 %	39,1 %	41,7 %	42,7 %
Indices boursiers	19,3 %	13,6 %	18,8 %	18,8 %	42,7 %	42,6 %
Fonds distincts	43,5 %	50,2 %	37,8 %	37,8 %	4,6 %	8,1 %
Total	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %
Valeur marchande en % de la valeur aux livres	98,2 %	102,1 %	107,4 %	107,4 %	102,1 %	101,4 %
<b>AUTRES INFORMATIONS</b>						
Frais généraux	212,0	205,4	192,0	189,9	145,6	137,0
<b>Ressources humaines</b>						
(nombre de personnes, sociétés d'assurance vie)						
Nombre d'employés	2 035	1 948	1 932	1 932	1 611	1 535
Nombre de représentants du réseau Carrière	1 270	1 218	1 187	1 187	1 216	1 152

<sup>4</sup> Primes brutes et dépôts, excluant l'Association médicale canadienne (AMC)

# Conseil d'administration

de l'Industrielle Alliance, Assurance et services financiers



**Raymond Garneau** – O.C., M. Sc. C., L. Sc. É.

Président du conseil  
Industrielle Alliance,  
Assurance et services financiers



**Gilles Laroche** – Ing.

Vice-président du conseil  
Administrateur de sociétés



**Dr. Francesco Bellini** – Ph. D., O.C., G.U.

Président du conseil  
Picchio International Inc.



**Louis Bernard** – O.Q., B.A., LL. L., M.A., Ph. D.

Louis Bernard Consultant inc.



**Pierre Brodeur**

Président et chef de la direction  
SICO Inc.



**Yvon Charest** – F.S.A., F.I.C.A.

Président et chef de la direction  
Industrielle Alliance,  
Assurance et services financiers



**Anne Dutil** – Adm., B.A., B. Com. C.

Présidente  
Placements Lacroix Dutil, inc.



**Michel Gervais** – Ph. D., O.C., O.Q.

Directeur général  
Centre hospitalier Robert-Giffard







**Lise Lachapelle** – B.A.A.

Administratrice de sociétés



**John LeBoutillier** – LL. L., M.B.A.

Président du conseil  
Intellium Technologies Inc.



**Jean Marier** – LL. L.

Administrateur de sociétés



**Francis McGuire**

Président et chef de la direction  
Major Drilling Group International Inc.



**Jim Pantelidis** – B. Sc., M.B.A.

Président  
J.P. & Associates Ltd.



**David R. Peterson** – C.P., C.R., LL. D.

Président du conseil  
Cassels Brock & Blackwell LLP



**Guy Savard** – FCA, C.M.






Vice-président du conseil et  
président du conseil des opérations au Québec  
Merrill Lynch Canada Inc.

Secrétaire

**Georges Smith** – LL. L., F.C.G.A.

Secrétaire adjointe

**Mylène Sabourin** – LL. L., LL. M.

-  Comité exécutif
-  Comité de placement
-  Comité de vérification
-  Comité des ressources humaines
-  Comité de déontologie

# Comité de planification

## du Groupe Industrielle Alliance

À l'automne 1999, un comité de la haute direction chargé de la planification stratégique pour le Groupe Industrielle Alliance a été créé. Ce comité regroupe cinq membres de la haute direction de l'Industrielle Alliance, de l'Industrielle Alliance *Pacifique* et de La Nationale Vie. Le mandat du comité est d'élaborer et de mettre en œuvre un plan d'action visant à positionner le Groupe Industrielle Alliance parmi les leaders de l'industrie de l'assurance de personnes au Canada.



**Yvon Charest** – F.S.A., F.I.C.A.

Président et chef de la direction  
Industrielle Alliance,  
Assurance et services financiers



**Vincent P. Tonna** – C.G.A.

Président et chef de l'exploitation  
La Nationale du Canada,  
Compagnie d'Assurance-Vie



**John B. Gill** – M.B.A.

Président  
Industrielle Alliance *Pacifique*,  
Assurance et services financiers



**Normand Pépin** – F.S.A., F.I.C.A.

Vice-président exécutif  
Filiales d'assurance vie  
Vice-président et directeur général  
Assurance et rentes individuelles  
Industrielle Alliance,  
Assurance et services financiers



**Yvon Côté** – CFA

Vice-président et directeur général  
Finance et placements  
Industrielle Alliance,  
Assurance et services financiers



# Direction des sociétés

## du Groupe Industrielle Alliance

### Industrielle Alliance, Assurance et services financiers

- **Yvon Charest** – F.S.A., F.I.C.A. ●  
Président et chef de la direction
- **Yvon Côté** – CFA ●  
Vice-président et directeur général  
Finance et placements
- **Normand Pépin** – F.S.A., F.I.C.A. ●  
Vice-président exécutif  
Filiales d'assurance vie  
Vice-président et directeur général  
Assurance et rentes individuelles
- **Michel Sanschagrin** – F.S.A., F.I.C.A.  
Vice-président et directeur général  
Administration  
Actuaire en chef
- **Georges Smith** – LL. L., F.C.G.A.  
Vice-président et directeur général  
Affaires corporatives  
Secrétaire de la compagnie
- **Raymond A. Bertrand** – A.V.A., F.L.M.I.  
Vice-président, Ventes, Agences de carrière
- **Jacques Carrière** – M. Sc. écon. ●  
Vice-président  
Relations avec les investisseurs  
Secrétaire du comité de gestion
- **René Chabot** – F.S.A., F.I.C.A.  
Vice-président, Rentes collectives
- **Réjean Devin** – B. Sc. phys., F.L.M.I.  
Vice-président, Services informatiques
- **Louis Falardeau** – CFA ● ●  
Vice-président  
Placements, Fonds distincts
- **Michel Gauthier** –  
B. Sc. math., C.M.A., F.L.M.I.  
Vice-président, Administration  
Assurance et rentes individuelles
- **Maurice Germain** – F.S.A., F.I.C.A.  
Vice-président, Vérification interne
- **Paul R. Grimes** – P.F.A., A.V.A., C.Fin.A.  
Vice-président, Ventes, Ontario
- **Richard Legault** – C.A., CFA ● ●  
Vice-président, Placements, Fonds généraux
- **Bruno Michaud** – B.A.A., F.L.M.I./M.  
Vice-président, Ventes  
Section des agents généraux  
Québec et provinces de l'Atlantique
- **Joe O'Farrell** – C.M.A., F.L.M.I.  
Vice-président, Ressources humaines
- **Jean-Pierre Paradis** ● ●  
Vice-président, Prêts hypothécaires
- **Jacques Parent** – F.S.A., F.I.C.A. ● ●  
Vice-président, Tarification et ventes  
Assurance collective
- **Yvon Sauvageau** – M. Sc. écon.  
Vice-président  
Développement des services financiers
- **Claude Tessier** – B. Sc. A.  
Vice-président, Placements immobiliers

### La Nationale du Canada, Compagnie d'Assurance-Vie

- **Vincent P. Tonna** – C.G.A. ●  
Président et chef de l'exploitation
- **David H. Creswell** – B.A., LL. B., F.L.M.I.  
Directeur juridique et secrétaire général
- **René E. Trudeau** –  
B. Sc., F.S.A., F.I.C.A., M.A.A.A.  
Vice-président principal et actuaire en chef
- **Gary J. Coles** – F.L.M.I./M., ACS  
Vice-président, Administration  
Assurance individuelle
- **Herbert Huck** – B.A.A., C.A., C.M.A.  
Vice-président  
Charges fiscales et marketing avancé
- **Refat A. Jiwani** –  
F.C.C.A., C.M.A., F.L.M.I. ● ●  
Vice-président  
Contrôle corporatif
- **David E. Kent** – B.A., M.A., M.B.A. ● ●  
Vice-président, Assurance collective
- **Wilfried O. Loewigkeit** – F.L.M.I., I.S.P.  
Vice-président, Informatique et services
- **Emil J. Petko** – B.A., LL. B.  
Vice-président et vice-directeur juridique
- **Susan Stanfield** – C.H.R.P.  
Vice-présidente, Ressources humaines  
et Communications
- **Brian E. Wrixon** – A.V.A.  
Vice-président, Ventes, Secteur de l'individuel

### Industrielle Alliance Pacifique, Assurance et services financiers

- **John B. Gill** – M.B.A. ●  
Président
- **Gerald Bouwers** – F.S.A., F.I.C.A.  
Vice-président et directeur général  
Assurance individuelle, Canada
- **Ronald W. Pepper** – A.S.A., M.A.A.A.  
Vice-président et directeur général  
Assurance individuelle, États-Unis
- **Michael L. Stickney** –  
M.B.A., F.S.A., F.I.C.A.  
Vice-président et directeur général  
Assurance collective
- **Douglas A. Carrothers** – LL. B., M.B.A.  
Vice-président, Service juridique et Placements  
Secrétaire de la compagnie
- **Kathryn M. Cooper**  
Vice-présidente, Ressources humaines
- **Paul R. Grimes** – P.F.A., A.V.A., C.Fin.A.  
Vice-président, Ventes, Ontario
- **Douglas J. Hart** – B. Comm.  
Vice-président, Ventes, SAL
- **Alnoor R. Jiwani**  
Vice-président, Services informatiques
- **Gordon A. Robinson** – M.A.  
Vice-président et contrôleur

### Industrielle Alliance, Assurance auto et habitation

- **Michel Laurin** – F.I.C.A., F.C.A.S.  
Président et chef de l'exploitation
- **Jocelyne Guay**  
Vice-présidente, Opérations

### Industrielle Alliance, Valeurs mobilières

- **Gaétan Plante** – F.I.C.V.M.  
Président

- Membre du comité de planification
- Responsabilité pour l'ensemble  
des sociétés du Groupe

# Bureaux

## Industrielle Alliance, Assurance et services financiers

- **Siège social – Québec**  
1080, chemin Saint-Louis, Sillery  
C. P. 1907, succursale Terminus  
Québec (Québec) G1K 7M3  
(418) 684-5000  
1 800 463-6236  
www.inalco.com
- **Bureau régional de l'Ontario**  
160, avenue Eglinton Est, 7<sup>e</sup> étage  
Toronto (Ontario) M4P 3B5  
(416) 487-0242

## Assurance collective Régimes d'employés

- **Moncton**  
140, rue Champlain, bureau 107  
Dieppe (Nouveau-Brunswick)  
E1A 1N8  
(506) 856-5989
- **Québec**  
3700, rue du Campanile  
Bureau 107  
Sainte-Foy (Québec) G1X 4G6  
(418) 650-1821
- **Montréal**  
680, rue Sherbrooke Ouest  
9<sup>e</sup> étage  
Montréal (Québec) H3A 2S6  
(514) 499-3750
- **Toronto**  
522, avenue University  
Toronto (Ontario) M5G 1Y7  
(416) 585-8055
- **Calgary**  
777, 8<sup>e</sup> avenue Ouest  
Bureau 2050  
Calgary (Alberta) T2P 3R5  
(403) 303-4454
- **Vancouver**  
1055, rue West Hastings  
Bureau 1130  
Vancouver (Colombie-Britannique)  
V6E 2E9  
(604) 689-0388

## Prêts hypothécaires

- **Québec**  
925, chemin Saint-Louis  
Bureau 300  
Québec (Québec) G1S 1C1  
(418) 686-7738
- **Montréal**  
680, rue Sherbrooke Ouest  
Bureau 110  
Montréal (Québec) H3B 3K6  
(514) 499-6680

## Rentes collectives

- **Halifax**  
5475, chemin Spring Garden  
Bureau 502  
Halifax (Nouvelle-Écosse)  
B3J 3T2  
(902) 422-6479  
1 800 255-2116
- **Québec**  
3700, rue du Campanile  
Bureau 103  
Sainte-Foy (Québec) G1X 4G6  
(418) 653-4097  
1 800 549-4097
- **Montréal**  
680, rue Sherbrooke Ouest  
9<sup>e</sup> étage  
Montréal (Québec) H3A 2S6  
(514) 499-6600  
1 800 697-9767
- **Toronto**  
522, avenue University  
Toronto (Ontario) M5G 1Y7  
(416) 585-8839  
1 877 902-4920

## La Nationale du Canada, Compagnie d'Assurance-Vie

- **Siège social – Toronto**  
522, avenue University  
Toronto (Ontario) M5G 1Y7  
(416) 598-2122  
www.NationalLife.ca

## Industrielle Alliance Pacifique, Assurance et services financiers

- **Siège social – Vancouver**  
2165, Broadway West  
Vancouver (Colombie-Britannique)  
V6K 4N5  
(604) 734-1667  
www.iapacificlife.com

## Assurance collective Risques spéciaux

- **Toronto**  
515, Consumers Road  
Bureau 400  
Toronto (Ontario) M2J 4Z2  
(416) 498-8319  
1 800 611-6667
- **Calgary**  
777, 8<sup>e</sup> avenue Ouest  
Bureau 2050  
Calgary (Alberta) T2P 3R5  
(403) 266-7582  
1 800 661-1699
- **Vancouver**  
2165, Broadway West  
C. P. 5900  
Vancouver (Colombie-Britannique)  
V6B 5H6  
(604) 734-1667

## Industrielle Alliance, Assurance auto et habitation

- **Siège social – Québec**  
925, chemin Saint-Louis  
Bureau 340  
Québec (Québec) G1S 1C1  
(418) 650-4600  
1 800 463-4382  
www.inalco.com

## Industrielle Alliance, Valeurs mobilières

- **Siège social – Québec**  
1080, chemin Saint-Louis, Sillery  
C. P. 1907, succursale Terminus  
Québec (Québec) G1K 7M3  
(418) 684-5000  
1 800 463-6236  
www.inalco.com

- Bureau régional, à Toronto, pour l'Industrielle Alliance, Assurance et services financiers et l'Industrielle Alliance Pacifique, Assurance et services financiers



# Renseignements

## aux actionnaires

### Comment nous joindre

Selon le type d'information que vous désirez obtenir, trois différents services sont mis à votre disposition.

1

Si vous avez des questions relatives à vos actions, communiquez avec Société de fiducie Computershare du Canada, agent de transfert des actions de l'Industrielle Alliance, au :

**Téléphone :** 1 877 684-5000 (sans frais)

**Courriel :** inalco@computershare.com

2

Si vous désirez obtenir des informations financières sur l'Industrielle Alliance, communiquez avec le Service des relations avec les investisseurs, au :

**Téléphone :** (418) 684-5000, poste 5282

1 800 463-6236, poste 5282 (sans frais)

**Télécopieur :** (418) 684-5050

**Courriel :** actions@inalco.com

3

Si vous avez des questions concernant vos contrats d'assurance ou de rentes ou si vous désirez obtenir des renseignements sur les produits et les services de l'Industrielle Alliance, communiquez avec votre représentant ou avec un des bureaux de l'Industrielle Alliance, dont la liste paraît à la page 72 de ce rapport.

Trois sociétés du Groupe Industrielle Alliance distribuent et commercialisent leurs produits et services sous un nom commercial, différent de leur nom légal. Le logo identifiant chacune de ces sociétés incorpore le nom commercial des entreprises plutôt que le nom légal. Le symbole (MC) accompagne le logo, lorsqu'il y a lieu, pour indiquer l'utilisation du nom commercial.

**Nom légal :**

L'Industrielle-Alliance  
Compagnie d'Assurance sur la Vie

**Nom commercial :**

*Industrielle Alliance,  
Assurance et services financiers*

**Nom légal :**

L'Industrielle-Alliance Pacifique  
Compagnie d'Assurance sur la Vie

**Nom commercial :**

*Industrielle Alliance Pacifique,  
Assurance et services financiers*

**Nom légal :**

L'Industrielle-Alliance  
Compagnie d'Assurances Générales

**Nom commercial :**

*Industrielle Alliance,  
Assurance auto et habitation*

Ce rapport annuel a été conçu par les services des Communications, du Contrôle, des Relations avec les investisseurs et des Relations publiques de l'Industrielle Alliance.

**Pour tout renseignement supplémentaire ou copie additionnelle de ce rapport, veuillez communiquer avec :**

Industrielle Alliance, Assurance et services financiers  
1080, chemin Saint-Louis, Sillery  
C. P. 1907, succursale Terminus  
Québec (Québec) G1K 7M3

**Téléphone :** (418) 684-5000, poste 5282  
1 800 463-6236, poste 5282 (sans frais)

**Télécopieur :** (418) 684-5050  
**Courriel :** actions@inalco.com

Une section du site Internet de l'Industrielle Alliance – *Relations avec les investisseurs* – est spécialement destinée aux actionnaires et aux investisseurs. Vous y trouverez les principales informations financières touchant la société.

Dépôt légal : mars 2002  
Bibliothèque nationale du Québec  
Bibliothèque nationale du Canada

*This annual report is also available in English.*

[www.inalco.com](http://www.inalco.com)





**INDUSTRIELLE ALLIANCE®**  
ASSURANCE ET SERVICES FINANCIERS

© L'Industrielle-Alliance Compagnie d'Assurance sur la Vie